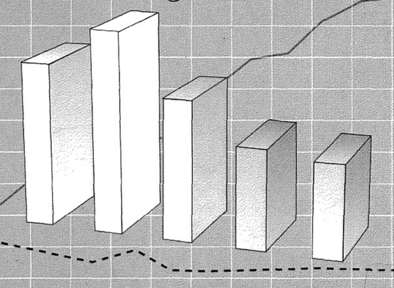
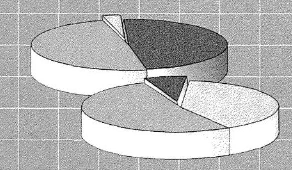
اساسيات الإقتصاد

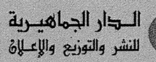
د. أبو القاسم عمر الطبولي

د. علي عطية عبد السلام

د. فرحات صالح شرنته



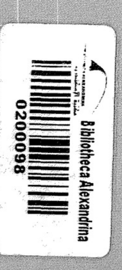






الـدار الجماهـيـرية

للنشر والتوزيع والإعلان



أساسيات الاقتصاد

أساسيات الاقتصاد

د. أبو القاسم عمر الطبولي
أستاذ بكلية الاقتصاد - جامعة قاريونس

د. علي عطية عبد السلام
أستاذ بكلية الاقتصاد - جامعة قاريونس

د. فرحات صالح شرننه
أستاذ الاقتصاد - جامعة ناصر



أساسيات الإقتصاد

د. ابو القاسم عمر الطبولي
د. علي عطية عبد السلام
د. فرحات صالح شرننه

ـ الطبعة التاسعة: الفاتح 1429 ميلادية (1999)
ـ كميـة الطبـع: 000 10 نسخة
ـ رقم الإيداع المحلي : 4551/ 99 دار الكتب الوطنية بنغازي
ـ رقم الإيداع الـدولي: ردمك 4 ـ 0018 ـ 0 ـ 9959 ISBN

الـدار الجماهيـريـة للنشـر والتـوزيـع والإعـلان
مصراته: هاتف: 614658 ـ 051 ـ 606086 ـ 021
ص. ب. 17459 ـ بريــد مصـور 619410 ـ 051
الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الإشتراكية العظمى

الإهداء

إِلىٰ مَن عَلّمُونَا..

نُهْدِيْ هَـٰذَا الْكِتَاب..

بكُلِّ تَواضُع وَتَقْدِيرْ..

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مُقَدِّمَة

لقد دفعتنا عوامل كثيرة لخوض غمار التأليف ووضع هذا الكتاب بين يدي القرّاء. فقد كانت لدينا رغبة في توفير مرجع مناسب في مبادىء الاقتصاد لطلبة المراحل الأولى من التعليم الجامعي، لا سيما وأن هناك نقصاً شديداً في مثل هذه المصادر ولعلّ هذه الخطوة تيسر بعض الشيء مهمة كلٍّ من الأستاذ والطالب.

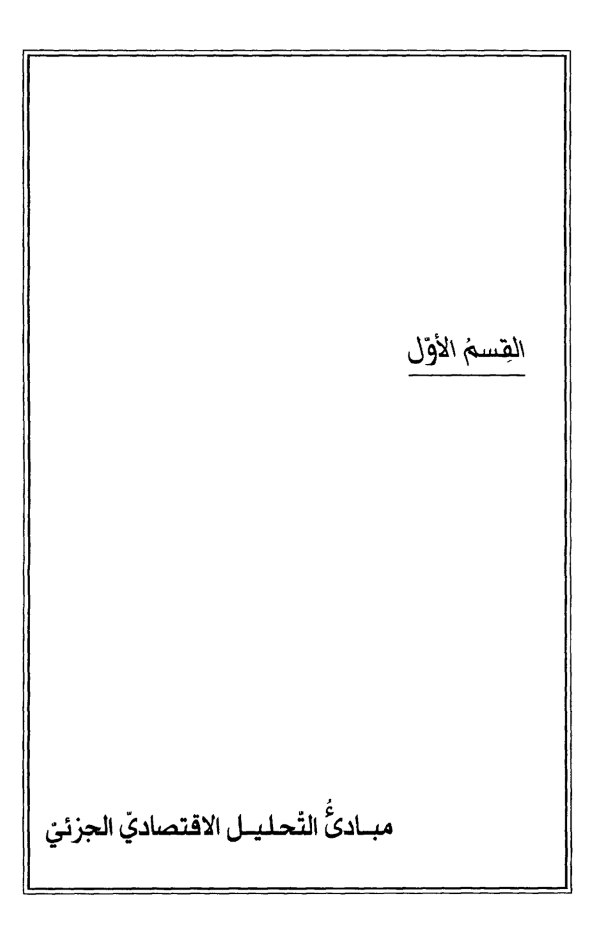
وينقسم الكتاب إلى جزئين رئيسيين، القسم الأول ويتناول بالتحليل سلوك الوحدات الاقتصادية. سواء كانت وحدات إنتاجية أو استهلاكية. أما القسم الثاني فيناقش الظواهر الاقتصادية في مجملها وعلى مستوى الاقتصاد القومي بصفة عامة. ونحن ندرك أن هذا العمل قد يشوبه بعض القصور سواء كان ذلك نتيجة للتركيز الشديد في بعض الجوانب أو عدم احتوائه على مواضيع كان ينبغي أن يشملها. ويعود ذلك لضيق الوقت حيث كنّا في عَجَالة لسد فراغ في هذا المجال. ونأمل أن نتمكّن في المستقبل من معالجة أيّ قصور في هذا الصدد. وقد تضافرت جهودنا لإخراج هذا العمل لحيّز الوجود.

ونودّ بهذه المناسبة أن نشكر الإخوة والزملاء أعضاء هيئة التدريس بقسم

الاقتصاد بكلية الاقتصاد والتجارة بجامعة قاريونس على تشجيعهم لنا وتعاونهم معنا. . ونخصُّ بالذكر الدكتور إبراهيم الرفادي والدكتور أحمد الشريف والدكتور محمّد أبو سنينه للملاحظات القيّمة التي أبدوها على بعض أجزاء هذا الكتاب.

والله نسأل أن يوفّقنا جميعاً لِما فيه خير بلادنا وأمّتنا.

المؤلّفون



القِسمُ الأوّل

مبادئُ التّحليل الاقتصاديّ الجزئيّ

الفَصْل الأوّل

مفاهيم اقتصادية عامّة

المقدّمـة:

يعتبر علم الاقتصاد علماً حديث النشأة إذا ما قورن بالعلوم الأخرى. فدراسة علم الاقتصاد لم تبدأ بصورة منتظمة إِلاّ منذ قرنين من الزَّمان تقريباً. وعلى وجه التحديد بعد صدور كتاب «ثروة الأمم» للاقتصادي البريطاني المعروف «آدم سميث» سنة 1776 إفرنجي. أما قبل ذلك فقد كان يدرس ضمن العلوم الاجتماعية الأخرى كالسياسة والفلسفة والقانون.

وتجدر الإشارة هنا إِلى أن المفكّر العربي ابن خلدون قد سبق «آدم سميث» وغيره من الكتّاب الغربيين لكثير من الأفكار الاقتصادية حيث كتب مقدمة تاريخه التي تعرَّض فيها لكثير من الظواهر الاقتصادية ـ في القرن الرابع عشر للميلاد. غير أن ابن خلدون لم يحظَ بالاهتمام الذي حظى به الكتّاب الآخرون وذلك لأسباب كثيرة منها ظروف العالم العربي في ذلك الوقت وظهور الثورة الصناعية في أوروبا وما صاحبها من اكتشافات واستعمار وانتشار للثقافة الغربية.

وعلى الرغم من حداثة علم الاقتصاد إِلاّ أنه أخذ يتطوّر بشكل مضطّرد

وبدأ الاهتمام به يزداد من قِبَل الأفراد والمؤسّسات والحكومات على حدٍّ سواء فالظروف الاقتصادية تؤثّر إِلى حدٍ كبير في دخل الفرد وكيفية اختياره لعمله. كما تهتم المنشآت بحالة السوق وظروف الإنتاج، وتهتم الحكومات بالاستقرار الاقتصادي وتوفير مستوى معيشي لائق لأفراد المجتمع، وتوفير فرص العمل، والحدّ من ارتفاع الأسعار وغير ذلك من الأهداف الاقتصادية. لهذا فإن الإلمام بالمبادىء الاقتصادية لا يساعد الفرد على اتخاذ قرارات سليمة فحسب بل يمكنه أيضاً من متابعة ما يتخذ من قرارات اقتصادية وما يدور في العالم من مشاكل اقتصادية.

1 ـ تعريف الاقتصاد

هناك تعريفات كثيرة للاقتصاد ولكن يصعب في العادة إيجاد تعريف شامل يحتوي على كل شيء. فالتعريف يدل على المضمون الذي يريد أن ينقله الكاتب للقارىء. وسنورد هنا بعض التعاريف، وسنختار واحداً منها لنلقي مزيداً من الضوء على محتواه. فيمكن مثلاً تعريف الاقتصاد بأنّه:

أ ـ دراسة للثروة.

ب ـ دراسة للأفراد في حياتهم المعيشية اليومية.

جـ ـ دراسة للنشاطات المتعلقة بالإنتاج والتبادل والاستهلاك.

د ـ دراسة الاختبار بين البدائل.

هـ ـ دراسة الندرة.

و ـ دراسة كيفية تخصيص الموارد الاقتصادية النادرة أَو المحدودة، ذات الاستعمالات البديلة، لإِنتاج سلع وخدمات مختلفة بقصد تحقيق أقصى إشباع لرغبات المجتمع المتعددة.

ويبدو أن التعريف الأخير أكثر شمولاً لذلك سنتوقف قليلاً لتبيان ما ورد

فيه وخاصة فيما يتعلق بالموارد الاقتصادية والمشكلة الاقتصادية بصفة عامة.

2 ـ الموارد الاقتصادية

يقصد بالموارد الاقتصادية عناصر الإِنتاج أَو الموارد المستخدمة في العملية الإِنتاجية وهي تتلخص فيما يلي:

أ ـ **الموارد البشرية**: وهي تمثّل المصدر الرئيسي للقوى العاملة في المجتمع.

ب ـ **الموارد الطبيعية**، (الأرض): وهي تتمثّل في الأراضي الزراعية، والمعادن والثروات النفطية ـ والمائية وغيرها من الموارد التي يمكن أن تستخدم في العملية الإِنتاجية.

جـ ـ **رأس المال**: ويقصد به المعدّات والآلات، والمصانع، والمباني التي يملكها المجتمع والتي تساعد في عملية الإِنتاج.

د ـ **التنظيم**: وهي عملية أخذ المبادرة في جمع وتنظيم وتنسيق عناصر الإِنتاج المختلفة واستخدامها في العملية الإِنتاجية. . ويشمل التنظيم أيضاً عملية اختراع واستخدامات أنماط وطُرق جديدة في الإِنتاج. وقد يرى البعض أن التنظيم نوع متقدّم من العمل فيدخلونه ضمن العنصر الأوّل. (الموارد البشرية).

وقد يختلف مدى توافر عناصر الإِنتاج هذه من مجتمع لآخر. فبعض المجتمعات تعتبر غنية لأنّها تحظى بنصيب من الموارد الاقتصادية أوفر من غيرها ولكن هذه مسألة نسبية أيضاً؛ فمدى توافر هذه الموارد الإِنتاجية محدود بالنسبة لكل المجتمعات الغني منها والفقير. . ومن هنا تبرز المشكلة الاقتصادية التي يحاول الاقتصاد حلّها.

3 ـ المشكلة الاقتصادية

تتلخّص المشكلة الاقتصادية في أمرين رئيسيين:

الأوَّل : أن الموارد الاقتصادية نادرة أَو محدودة حيث إنها لا تتوافر بكميات تكفي لإِنتاج كل السلع والخدمات المرغوب فيها.

الثاني : أن الرغبات المادية للإِنسان غير محدودة، أي أن رغبات المستهلكين في الحصول على السلع والخدمات المختلفة هي رغبات غير متناهية ومن هنا يتضح أن المشكلة الاقتصادية تبرز بسبب أن الموارد الإِنتاجية المتوافرة لا تكفي لإِنتاج كل السلع والخدمات التي تشبع حاجات الأفراد وميولهم. ولو لم تكن هناك مشكلة ندرة في الموارد الاقتصادية ما قامت المشكلة الاقتصادية من أَساسها.

ومن السلع المرغوبة ما هو ضروري كالملبس والمأكل والمسكن وما هو كمالي كالجواهر واليخوت. غير أن ما يعتبر ضرورياً بالنسبة لشخص معين قد يكون كمالياً بالنسبة لشخص آخر وكذلك ما هو كمالي في حقبة من الزمن قد يصبح ضرورياً في فترة أخرى.

وتقسم السلع إِلى سلع استهلاكية وسلع إنتاجية؛ والسلع الاستهلاكية هي السلع التي تستهلك مباشرة كالملابس والغذاء. وبعض هذه السلع تستهلك في فترة قصيرة لأنّها قابلة للتلف كالخضروات والفواكه. ويعتبر البعض الآخر سلعاً استهلاكية معمّرة أَو طويلة الأجل كالأدوات الكهربائية (البرّادات وأجهزة التلفاز) والسيارات وغيرها.

والسلع الإِنتاجية أَو السلع الرأسمالية فهي لا تستهلك بصفة مباشرة بل تستخدم في إنتاج سلع أخرى كالآلات والمعدات والشاحنات والجرارات وغيرها. أما الخدمات فهي أيضاً تستهلك بشكل مباشر، وهي تطلب لأنّها تشبع رغبات معينة مثلها مثل السلع الأخرى. ومن أمثلة الخدمات إصلاح

السيارات، واستشارة الطبيب والمحامي، وحلاقة الشعر، والنقل وغير ذلك من الخدمات المماثلة.

إن رغبتنا في الحصول على السلع والخدمات غير محدودة فكلما حصلنا على بعضها زادت رغبتنا في الحصول على المزيد منها. ذلك أن الرغبات تتغيّر مع الوقت وتزداد تشعّباً وشمولاً. والمشكلة الاقتصادية تواجه الدولة كما تواجه الفرد. وهي مشكلة كل نظام اقتصادي بصرف النظر عن هوية ذلك النظام سواء كان نظاماً رأسمالياً أَو شيوعياً، أَو نظاماً مختلطاً. ومن هنا نرى أنه ليس ثمة حل واحد للمشكلة الاقتصادية بل عدة حلول. فكل نظام يحاول أن يحل هذه المشكلة بطريقته الخاصة حسب فلسفته الخاصة وحسب ثقافة المجتمع وتراثه، وبمعنى آخر فإن كل نظام اقتصادي يحاول أن يجيب على الأسئلة الثلاثة التالية بطريقته الخاصة وهي:

أولاً : ما هي السلع التي ستنتج؟ وبأي مقدار؟

ثانياً : كيف ستنتج هذه السلع؟

ثالثاً : لمن ستنتج هذه السلع؟ أي كيف سيتم توزيع السلع والخدمات في المجتمع؟

فمثلاً في نظام التخطيط المركزي (الشيوعي) تقوم لجنة مركزية بمهمة تخصيص الموارد، وتحدد الطريقة التي يتم بها هذا الاستخدام. كما تحدد كيفية توزيع الإِنتاج على كافة قطاعات الاقتصاد وفئات المجتمع. وفي النظام الرأسمالي يقوم السوق بالدور الرئيسي في تخصيص الموارد؛ فعندما يُقبِل المستهلكون على شراء سلعة معينة يرتفع سعرها، ويعطي ذلك إشارة للمنتجين بإنتاج وتسويق تلك السلعة، وبذلك تنتقل الموارد تلقائياً إِلى هذا المجال من الإِنتاج، وبين هذين النظامين هناك صور متعددة من تدخّل الدولة لتوجيه استخدام الموارد الاقتصادية لإِنتاج السلع والخدمات وقبل أن نتطرّق لبعض

المفاهيم الاقتصادية الأخرى سنستعرض طريقة التحليل الاقتصادي وما نعنيه بالنظرية الاقتصادية.

4 ـ طريقة التحليل الاقتصادي

يستخدم في الاقتصاد نفس الأسلوب التحليلي المستخدم في العلوم الأخرى إذ يهتم الاقتصاد بوصف الظواهر الاقتصادية وتحليلها وشرحها، وربطها ببعضها البعض، غير أن دقة التحليل تختلف في الاقتصاد عنها في العلوم الطبيعية الأخرى، فبينما يستطيع الكيميائي التحكم ـ داخل معمله ـ في بعض العوامل التي تؤثّر في تجربته، فإن الاقتصادي لا يتمكّن من ذلك في أغلب الأحوال. حيث إن الاقتصاد مجاله الإنسان. والواقع تشوبه تعقيدات كثيرة يصعب عزلها عن بعضها البعض في كثير من الأحيان. لذلك يكتفي في الغالب بافتراض ثبات بعض العناصر التي نريد أن نبعد تأثيرها على التجربة الاقتصادية. وعليه فكثيراً ما يصادف القارىء في الاقتصاد عبارة (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) أو (مع افتراض بقاء الأشياء الأخرى ثابتة). فمثلاً عندما نريد أن نعرف أثر تغيّر سعر سلعة ما على الكمية المشتراة من تلك السلعة فإننا نكتفي بالنظر إلى أثر التغيّر في سعر السلعة فقط، دون النظر إلى العوامل الأخرى التي قد تؤثّر في الكمية المطلوبة منها، أي أننا نفترض ثبات الدخل، وأسعار السلع الأخرى، وأذواق المستهلكين وغير ذلك. ونحن نفعل ذلك لتيسير التحليل؛ إذ لولا استخدام مثل هذا الأسلوب؛ فلن نتمكّن من الوصول إلى نتائج مقبولة ومفيدة.

5 ـ النظرية الاقتصادية

تعتمد النظرية الاقتصادية ـ كبقية النظريات الأخرى ـ على تجريد الواقع من تعقيداته المتعددة وتبسيطه ليسهل فهمه واستيعابه وتستخدم النظرية لشرح

الظواهر الاقتصادية والتنبؤ بها. وهناك طريقتان لمعرفة ما إذا كانت النظرية ـ أية نظرية ـ جيدة أم لا. وهما:

أولاً : أن تكون فرضيات النظرية سليمة، بمعنى أن تكون متوافقة منطقياً مع بعضها البعض.

ثانياً : أن تكون النظرية قابلة للاختيار؛ وذلك لمعرفة مدى قدرتها ـ في الواقع ـ على التنبؤ بالمتغيرات المقصودة. فإذا كانت لها القدرة على التنبؤ تكون نظرية مفيدة. إذ إن التنبؤ يساعدنا في مجابهة الظواهر الاقتصادية أَو على الأقل الاستعداد لها. فالنظرية المفيدة هي التي تساعدنا على فهم الواقع. والنماذج الاقتصادية التي سنستخدمها فيما بعد ستساعدنا أيضاً على فهم الظواهر الاقتصادية.

ونعود الآن لمناقشة المشكلة الاقتصادية وسنستعين في هذا بما يعرف بمعنى إمكانية الإِنتاج أَو منحنى حدود الإِنتاج.

6 ـ منحنى إمكانية الإِنتاج

لقد سبق أن ذكرنا بأن سبب المشكلة الاقتصادية يكمن في ندرة الموارد الاقتصادية أي توافرها بشكل محدود بحيث لا يكفي لإِشباع الرغبات المتعددة في السلع والخدمات، وهذا يحتم على المجتمعات، وعلى الأفراد أيضاً، الاختيار أَو المفاضلة بين إنتاج سلعة دون سلعة أخرى. ولنضرب مثلاً يوضّح ما نقصده بذلك. فلنفرض أن عناصر الإِنتاج التي لدينا ثابتة، وأن الاقتصاد في حالة توظف كامل: أي أنه لا توجد عناصر إنتاج معطلة ولنفرض أيضاً أن القدرات الفنية للمجتمع ثابتة أيضاً، على الأقل في المدى القصير. فإذا أردنا إنتاج سلعتين ـ بالموارد المتوافرة لدينا ـ واحدة مدنية كالقمح والأخرى عسكرية كالبنادق. فيمكن تصوّر وجود مجموعة من الخيارات أمام المجتمع كما هو مبين في الجدول (1 ـ 1).

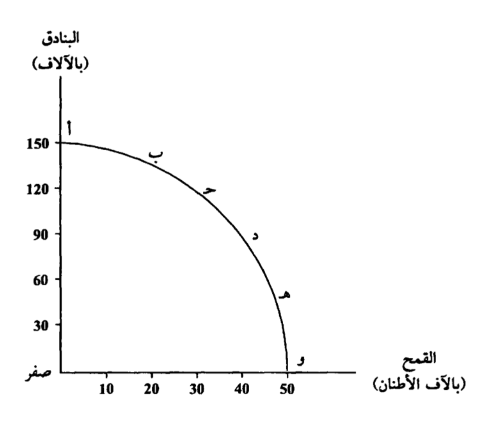
جدول 1 ـ 1

إمكانيات إنتاج القمح والبنادق (بالآلاف)

البدائل	القمح (بآلاف الأطنان)	البنادق (بالآلاف)
أ	صفر	150
ب	10	140
جـ	20	120
د	30	90
هـ	40	50
و	50	صفر

ويبدو جليّاً من الجدول (وهذه أرقام فرضية) أنه لو استخدمت كل الموارد في إنتاج السلعة المدنية (القمح) لأمكن الحصول على 50 ألف طن سنوياً من هذا المحصول بينما لا يمكن إنتاج أيّ شيء من السلع العسكرية (البنادق)، وكذلك لو خصصت كل الموارد لإنتاج البنادق لأمكن إنتاج 150 ألف بندقية في السنة بينما لا يمكننا إنتاج أيّ شيء من السلع الغذائية. ولا شك أن هذين الوضعين يصوّران حالتين متطرفتين إذ بين هذا وذاك توجد خيارات متعددة؛ حيث يمكن أن تنتج مجموعات مختلفة من السلع المدنية والعسكرية، فمثلاً عندما تنتقل من أ إِلى ب يمكن زيادة إنتاج القمح إِلى 10 آلاف طن سنوياً، وعندما تنتقل من ب إِلى جـ يزداد إنتاج القمح إِلى 20 ألف طن سنوياً وهكذا. غير أننا نلاحظ أنه كلما زاد إنتاج القمح كلما قلّ إنتاج البنادق وهذا يعرف بمبدأ الإِحلال؛ أي أننا نحلّ سلعة محل سلعة أخرى. ولا يعني هذا استبدال سلعة بسلعة أخرى ولكن يتم ذلك بنقل أو تخصيص بعض الموارد المستخدمة في إنتاج سلعة معينة إِلى إنتاج سلعة أخرى؛ أي أنه لا

يمكننا الحصول على المزيد من سلعة ما (كالقمح) إلاَّ إذا كنّا مستعدين للتضحية بجزء من السلعة الأخرى (البنادق في هذا المثال). والشكل (1 ـ 1) يصوّر لنا مشكلة الندرة بيانياً.

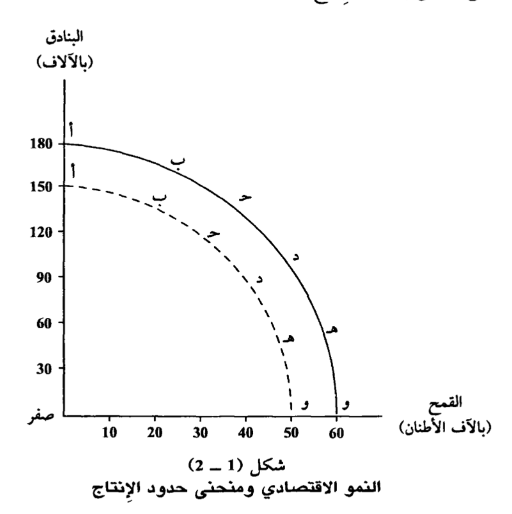


شكل (1 ـ 1)
منحنى إمكانيات الإنتاج

وللوصول إلى هذه الخيارات المبينة في شكل (1 ـ 1) لا بد وأن تكون جميع عناصر الإنتاج مشغّلة تشغيلاً كاملاً وبأقصى كفاءة. فإذا كنّا عند أي نقطة داخل حدود منحنى إمكانية الإنتاج مثل النقطة ن فمعنى هذا وجود عناصر إنتاج معطّلة أَو أنّها لم تُستغل الاستغلال الأمثل؛ فعند النقطة ن ينتج المجتمع 20 ألف طن من القمح و60 ألف بندقية فقط بينما يمكن له بنفس الموارد المتاحة أن ينتج المزيد من كلتا السلعتين أما أي نقطة خارج منحنى

إمكانية الإِنتاج مثل النقطة ل فإنه يصعب الوصول إليها رغم أنّها تفوق أيّ نقطة أخرى على المنحنى. ذلك أن العرض المتوافر من عناصر الإِنتاج وافتراض العمالة الكاملة لهذه العناصر تحدّ من الوصول إِلى مثل هذه النقطة.

ولكن لا يعني هذا أن منحنى إمكانية الإِنتاج لا يمكن أن يتغيّر. إن منحنى حدود الإِنتاج يمكن أن ينتقل بكامله إِلى اليمين، ويدل هذا على نمو الاقتصاد وتطوره بسبب زيادة عناصر الإِنتاج (كزيادة عدد السكّان) بحيث يصبح بالإمكان إنتاج المزيد من السلع والخدمات. وكذلك يمكن أن ينتقل المنحنى بسبب التقدّم التقني بحيث يتسنى إنتاج المزيد من السلع والخدمات بالموارد المتاحة أصلاً. ويبيِّن شكل (1 ــ 2) هذا التغيّر الذي يمكن أن يطرأ على منحنى إمكانية الإِنتاج.



شكل (1 ــ 2)
النمو الاقتصادي ومنحنى حدود الإِنتاج

إن أي نقطة على منحنى إمكانية الإِنتاج يمكن أن تدلّنا على ماهية السلع التي تنتج ومقادير هذه السلع لكن اختيار أي نقطة بالذات يتوقف على اختيار المجتمع ذاته وما يهدف إليه من الإِنتاج. أما كيفية الإِنتاج فتتوقف على اختيار الطريقة المُثلى والأكثر كفاءة في تحقيق الإِنتاج. وهذا يعني توظيف عناصر الإِنتاج في المجالات التي تكون فيها أكثر قدرة ومساهمة في الإِنتاج. وكما سبق أن أشرنا فإن الموارد الاقتصادية لها استعمالات بديلة بمعنى أنّها يمكن أن تستخدم في إنتاج أكثر من سلعة فمثلاً يمكن أن تستغل رقعة معينة من الأرض في إنتاج سلعة عامة (كالطرق) أَو إنتاج جرّارات ولكل استخدام من هذه الاستخدامات تكلفة، وهو ما يعرف بتكلفة الفرصة البديلة، وتكلفة الفرصة البديلة هي أفضل استخدام كان يمكن أن يوظف فيه عنصر الإِنتاج بدل الاستخدام الفعلي، أَو الفائدة أَو الفرصة المضحى بها من أجل الاستخدام الحالي.

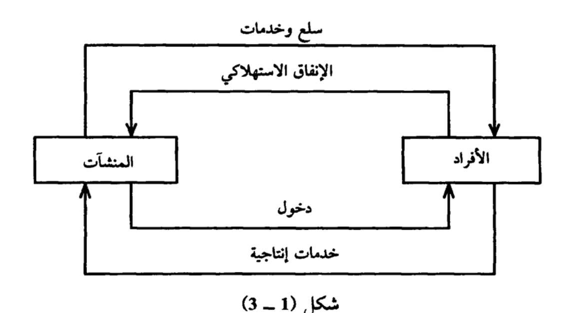
ويمكن أن نرى من مثالنا السابق أنّه كلما انتقلنا من الاختيار الأوّل إِلى الاختيارات الأخرى كلما زادت التكلفة. أي أنّه كلما زادت الموارد المخصّصة لإنتاج القمح كلما ضحّينا بالمزيد من البنادق؛ أي أن التكاليف تزداد. هذا بالإضافة إِلى أن العناصر المحوّلة لإنتاج المزيد من القمح قد لا تكون مهيأة لهذا النوع من الإِنتاج.

وبعد هذا الاستعراض لبعض المفاهيم الاقتصادية سنعطي صورة مبسّطة للعلاقات الاقتصادية السائدة في المجتمع.

7 ـ تدفّق الدّخل

إن العلاقات الاقتصادية متشابكة وبالغة التعقيد غير أنّه يمكن وضعها في إطار مبسّط من شأنه أن يوضّح الملامح الأساسية للنشاط الاقتصادي. ويمكن تصوير هذا النشاط في شكل تدفّق دائري يبيِّن العلاقة بين عرض الخدمات

الإِنتاجية والطلب عليها. فعناصر الإِنتاج تسهم في العملية الإِنتاجية بتقديم خدماتها الإِنتاجية وتحصل على مكافآت نظير هذه المساهمة، ويمكن النظر لهذا التدفق من زاوية أخرى وهي أن الدخول التي تحصل عليها عناصر الإِنتاج ستنفق على السلع والخدمات المنتجة والشكل التالي يوضّح دورة النشاط الاقتصادي.



شكل (1 ـ 3)

تدفّق الدخل والنشاط الاقتصادي

فالجزء العلوي من شكل (1 ـ 3) يبيِّن إنفاق الأفراد على السلع والخدمات التي تقدّمها المنشآت والجزء الأدنى من الشكل يبيِّن ما يحصل عليه الأفراد من دُخول نظير تقديم الخدمات الإِنتاجية.

وتتم عملية تبادل السلع والخدمات فيما يُعرف بسوق السلع بينما يتم الحصول على الموارد الإِنتاجية في سوق عناصر الإِنتاج. وسنناقش في الفصول القادمة كيف تتحدد أسعار السلع والموارد الاقتصادية. وسندرس على وجه الخصوص سلوك الوحدات الاقتصادية كالمستهلك والمنشأة وهو ما

يعرف بالتحليل الاقتصادي الجزئي بينما يتناول التحليل الاقتصادي الكلّي دراسة الظواهر الاقتصادية التي تهم الاقتصاد بصفة عامة كالدخل القومي والاستهلاك والاستثمار والتضخّم والبطالة والنمو الاقتصادي وغيرها وهذا سيكون موضوع الجزء الثاني من الكتاب. وفي الفصول التالية سنستعرض بعض أساسيّات التحليل الاقتصادي، وسنبدأ أولاً بمناقشة بعض النُّظُم الاقتصادية.

مفاهيم اقتصادية:

المشكلة الاقتصادية	النظرية الاقتصادية
الموارد الاقتصادية	النشاط الاقتصادي
الندرة	رأس المال
السلع والخدمات	حدود إمكانيات الإِنتاج

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ ما هي العلاقة بين النظرية والواقع؟

2 ـ لماذا يصعب إجراء تجربة معملية في الاقتصاد؟ وما البديل لذلك؟

3 ـ ما هي أهداف النشاط الاقتصادي؟

4 ـ ما هي الفرضيات التي نأخذها بالاعتبار عندما نرسم منحنى إمكانيات الإنتاج؟ وماذا يحدث لو تغيّر أيٌّ منها؟

الفَصْل الثَّاني

النُّظُم الاقتصاديّة

إن المتتبّع لتاريخ الفكر الاقتصادي في العالم يلاحظ بأن هذا الفكر قد أنتج عدة نُظُم اقتصادية تختلف عن بعضها وتتباين في بعض النواحي وتلتقي مع بعضها في النواحي الأخرى.

فبالرغم من بروز نظامين رئيسيين خاصة من الناحية النظرية وهما النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي إِلاَّ أنه من الناحية العملية أَو الناحية التطبيقية توجد في عالمنا اليوم عدة أنظمة اقتصادية.

بعض هذه الأنظمة قريب من النظام الرأسمالي وبعضها الآخر قريب من النظام الاشتراكي ولكن قبل أن نخوض في دراسة مقومات ومبادىء الأنظمة الاقتصادية البارزة على الأقل يجب قبل هذا أن نعرف ما هو النظام الاقتصادي وما الهدف منه ووظائفه.

ما هو النظام الاقتصادي؟ يقصد بالنظام الاقتصادي مجموعة القواعد والمؤسّسات والمنظّمات التي يختارها المجتمع كأسلوب ووسيلة لحل المشكلة الاقتصادية ويضع المجتمع الإِطار القانوني لتنظيم وتحديد أشكال هذه المؤسّسات وفقاً لعاداته وتقاليده وقِيَمه الأخلاقية والدينية.

الهدف من النظام الاقتصادي: إن الهدف من أي نظام اقتصادي هو حل المشكلة الاقتصادية والمتمثّلة في وجود عدم موازنة بين حاجات ورغبات الأفراد وبين الموارد الاقتصادية المتاحة. فحاجات ورغبات الأفراد تتميّز بأنّها متعددة ومتجدّدة وغير محدودة بينما الموارد الاقتصادية المتوافرة تتميّز بأنّها نادرة ومحدودة ولا تكفي لإشباع كل الحاجات والرغبات الإنسانية، فإذا كانت السلع موجودة ومتوافرة بدرجة كبيرة كالهواء مثلاً فلن تكون هناك مشكلة اقتصادية ولن تكون هناك حاجة لنظام اقتصادي على الإطلاق، وذلك لأن كل الحاجات سيتم إشباعها دونما تعب أو مجهود كبير، ومهما كبرت الكميات المستعملة من هذه السلع من قبل أي فرد فإن ذلك سوف لن يؤثّر على الكمية الكلية المتوافرة منها، ولكن عالماً كعالم اليوم أصبح يتميّز بكثرة عدد سكّانه وتزايد مطالبهم واحتياجاتهم بالإضافة إلى تناقص وندرة المواد الاقتصادية المتوفرة مقارنة بما هو مطلوب من هذه الموارد لسدّ هذه الحاجات المتزايدة. وكنتيجة لعدم التوازن بين الموارد الاقتصادية المتوافرة وما هو مطلوب منها لسدّ حاجات الإنسان نشأ تعارض في المصالح على امتلاكها وكيفية استخدامها، كلٌّ يحاول أن يظفر بهذه الموارد ويستقل باستخدامها، ومع مرور الزمن تحوّل هذا التعارض في المصالح إلى نوع من الصراع سواء بين الأفراد داخل المجتمع الواحد أو بين المجتمعات ولذلك كله ظهرت الحاجة إلى وجود نظام اقتصادي واضحة وملحّة.

أصبح من الضروري إيجاد نظام اقتصادي يعمل على إيجاد حل للمشكلة الاقتصادية ويسعى إلى تحقيق الرفاهية للمجتمع ككل ورفع مستويات المعيشة للأفراد وذلك عن طريق استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة في إنتاج السلع والخدمات لإشباع أكبر قدر ممكن من حاجات ورغبات أفراد المجتمع ولكي يحقّق أي نظام اقتصادي هذا الهدف فمن الضروري أن يقوم بعدد من المهام والوظائف.

1 ـ وظائف النظام الاقتصادي

إن أي نظام اقتصادي مهما كان نوعه لا بد وأن يقوم ببعض الوظائف والمهام الرئيسيّة التي من شأنها تمهيد الطريق أمام تحقيق الهدف المنشود منه ويمكن تلخيص هذه الوظائف أو المهام في الآتي:

أ ـ تحديد نوع السلع والخدمات التي يجب أن تنتج:

لقد سبق وأن ذكرنا بأن الحاجات والرغبات الإنسانية متعددة وغير محدودة وأنها تتنافس على الموارد الاقتصادية النادرة، كذلك ذكرنا بأن الموارد الاقتصادية ذات استخدامات بديلة وأنه لا يمكن أن تستخدم في إنتاج نوعين من الإنتاج في آنٍ واحد لذلك كله فإنه يتعيّن على النظام الاقتصادي أن يوجِد وسيلة للاختيار والمفاضلة بين الحاجات المتعددة وإعطاء الأولوية لما هو أكثر أهمية من وجهة نظر المجتمع، حتى يتسنى توجيه الموارد الاقتصادية لإنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع تلك الحاجات.

ب ـ تنظيم الإنتاج:

وتتطلّب هذه المهمة توجيه الموارد الاقتصادية في المجتمع بطريقة من شأنها ضمان إنتاج السلع والخدمات المرغوبة وبالكميات المطلوبة وهذا يستوجب منع تدفق الموارد الاقتصادية وعناصر الإنتاج إلى الصناعات التي تنتج سلعاً وخدمات أقل أهمية من وجهة نظر المجتمع، وتحويلها إلى الإنتاج الأكثر أهمية، كذلك تستوجب اختيار أفضل الطُرق لاستخدام الموارد الاقتصادية المتاحة حيث يمكن استخدام هذه الموارد بعدة طرق مختلفة ليست كلها على نفس المستوى من الكفاءة.

جـ ـ توزيع الناتج:

إن هذه المهمة تستوجب على النظام الاقتصادي إيجاد طريقة لتوزيع

الناتج على عناصره وبين أفراد المجتمع بحيث تتوافر العدالة في التوزيع وينتفي الاستغلال.

د ـ إيجاد نوع من الحوافز:

من الوظائف الهامّة التي يجب أن يقوم بها النظام الاقتصادي هو إيجاد نوع من الحوافز لتشجيع الأفراد على زيادة الإِنتاج وتحريكهم للقيام بمهامهم داخل المجتمع على أكمل وجه، ففي المجتمعات البسيطة التي لا يوجد فيها تبادل أَو تقسيم عمل لا توجد ضرورة لإِيجاد الحوافز طالما أن الفرد يقوم بإنتاج السلع لاستهلاكه المباشر أما في المجتمع الذي يتميّز بالتخصّص على مدى واسع فإن مشكلة الحوافز تحتل جانباً كبيراً من الأهمية.

هـ ـ زيادة الموارد الاقتصادية والمحافظة عليها وتحسين طُرق استخدامها:

إن النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية يستوجبان زيادة الموارد الاقتصادية وتطويرها والمحافظة عليها من أي ضرر يمكن أن يلحق بها ومحاولة ما قد يعتريها من تلف أَو نقص في قيمتها نتيجة لاستهلاكها. كذلك يستوجبان تحسين طُرق استخدام هذه الموارد وزيادة كفاءة استخدامها، ولذلك فإن أي نظام اقتصادي يهدف إِلى الرفاهية وزيادة مستوى المعيشة لدى الأفراد لا بد وأن يهتم بعملية زيادة الموارد الاقتصادية وتطويرها وتحسين طُرق استخدامها كي يتمكّن من زيادة الطاقة الإِنتاجية للاقتصاد وبالتالي زيادة مستوى الرفاه الاقتصادي في المجتمع.

هذه هي الوظائف الرئيسية للنظام الاقتصادي والتي يجب أن تكون متوافرة في أي نظام اقتصادي هدفه التغلّب على المشكلة الاقتصادية وبالتالي إسعاد المجتمع وزيادة مستوى معيشته ورفاهيته، إِلاً أن الطريقة أَو الشكل الذي يتم به تنفيذ هذه الوظائف أَو المهام يتوقف على شكل النظام ولذلك فهي

تختلف من نظام اقتصادي إِلى نظام اقتصادي آخر. وسنحاول الآن أن نعطي فكرة مبسّطة عن الأنظمة الاقتصادية الموجودة في العالم اليوم وعن خصائصها أَو مبادئها الأساسية والطُّرق المتّبعة في كل نظام للقيام بهذه الوظائف أَو المهام الرئيسية بغية تحقيق الهدف الأساسي للنظام كما أشرنا إليه سابقاً.

2 ـ النظام الرأسمالي

2 ـ 1 ـ مميزات النظام الرأسمالي:

تعتبر الرأسمالية من أقدم النُّظم الاقتصادية المعاصرة وتتميّز بحرصها على الملكية الفردية أَو الملكية الخاصة لأدوات الإِنتاج، وحرية الباعث الشخصي، والربح كحافز أَو كمحرّك لعملية الإِنتاج. ومن أهم المبادىء التي يرتكز عليها النظام الرأسمالي ما يلي:

أ ـ حرية اختيار النشاط الاقتصادي للأفراد:

يجب أن يكون الأفراد أحراراً في اختيار النشاط الاقتصادي الذي يحقّق لهم مصالحهم الشخصية وما يتضمنه ذلك من حرية اختيار المهنة أَو الحِرفة، وحرية التعاقد، وحرية التملّك وحرية الباعث الشخصي؛ ولا يحدّ من هذه الحريات طالما أنها في حدود القانون إِلاّ بشرط واحد وهو عدم تعارض سلوك الفرد مع تحقيق الأفراد الآخرين لمصالحهم الشخصية ولحماية هذه الحرية يتطلب النظام الرأسمالي عدم تدخّل الدولة أَو الحكومة في النشاط الاقتصادي. وإذا تطلّب الأمر التدخّل فإن هذا التدخّل يجب أن يكون في أضيق نطاق ممكن وذلك لأن مهام الحكومة الرئيسية طبقاً لهذا النظام يجب أن تكون المحافظة على الأمن الداخلي والخارجي والاهتمام بنظام القضاء والعدل.

ب ـ الملكية الفردية أَو الملكية الخاصة:

تعتبر الملكية الفردية أَو الملكية الخاصة من أحد ركائز هذا النظام ولهذا

فهو يعطي الفرد الحرية الكاملة في أن يمتلك ما يشاء بغضّ النظر عن الكيفية التي تحصل بها على هذا الشيء طالما أنه تملّكه بطرق قانونية وفي حدود القانون، كذلك يعطي النظام الفرد الحرية الكاملة في التصرّف في أملاكه من سلع إنتاجية أَو رأسمالية بغضّ النظر عمّا إذا كان قد استعملها في حدود القانون أي أن النظام يعطي الفرد الحرية الكاملة في التمتّع بما يملك وبما يعود عليه من عائد نظير استخدام هذه الأملاك دون النظر لما قد يتضمنه هذا الاستعمال من استغلال للآخرين. ويعتبر النظام الرأسمالي أن إعطاء الفرد الحرية الكاملة في التملك والتصرّف فيما يملك حافزاً ودافعاً للعمل المنتج ومحرِكاً للنمو الاقتصادي والتقدم الاقتصادي.

جـ ـ نظرية التوافق الاجتماعي:

يؤمن هذا النظام بهذه النظرية والتي مضمونها استحالة وجود تعارض بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع طالما أن المجتمع هو مجموع أفراده، فإذا ما حقّق كل فرد مصلحته الشخصية وحقّق سعادته فإن هذا يعني تحقيق مصلحة المجتمع ككل.

ويعتقد أنصار هذا النظام بأن التوافق بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع لا يقوم به أحد وإنما يحدث تلقائياً، بل ويذهب بعض أنصار هذا النظام إِلى أبعد من ذلك حيث يقولون بأن هناك يداً خفية تقود الفرد وهو في سبيل تحقيق مصلحته الذاتية ـ لأن يحقق مصلحة المجتمع بالرغم من أنّها ليست هدفه الأساسي، وقد عبّر آدم سميث عن اعتقاده في هذه النظرية بالعبارة التالية «إن الفرد يحقق مصالح المجتمع بدرجة أكبر لو توافر على خدمة شؤونه الخاصة مما لو خصّص وقته وجهده لخدمة المجتمع أساساً».

د ـ المنافسة الحرّة وآلية جهاز الثمن:

يضع النظام الرأسمالي ثقة كبيرة في المنافسة الحرّة وجهاز الثمن كقوة

محرِّكة وموجِّهة للنشاط الاقتصادي، إن أنصار النظام الرأسمالي يعتقدون بأن ترك الحرية للأفراد في اختيار النشاط الاقتصادي سيخلف منافسة شريفة وإذا لم توجد أية قيود وتحققت كل شروط المنافسة، فإن هذه المنافسة ستصبح منافسة كاملة من شأنها أن تمنع استغلال الجماعات بعضها لبعض حيث تقوم بمعادلة القوى المؤثِّرة على عرض وطلب السلع والخدمات المختلفة فتحدد نتيجة لذلك الأسعار التي تعمل على تحديد الكميات الواجب إنتاجها من هذه السلع والخدمات. وإذا ما توافرت المنافسة الكاملة فإن جهاز الثمن سيقوم تلقائياً بتوجيه وإرشاد الأفراد إلى اختيار ما يحقِّق لهم أقصى منفعة ممكنة، كما سيعمل جهاز الثمن أيضاً على توجيه قرارات الإنتاج في المجالات المختلفة وعن طريق جهاز الثمن يستطيع المنتجون اختيار أكفأ الطرق الإنتاجية؛ وإذا ما كانت عوامل الإنتاج حرة في التنقل من مجال إنتاجي إلى مجال إنتاجي آخر ومن منطقة جغرافية إلى منطقة أخرى، فإن جهاز الثمن سيؤدي تلقائياً إلى توزيع الموارد الاقتصادية التوزيع الأمثل، ويكون النشاط الاقتصادي متوازناً.

هـ ـ الربح كحافز على الإنتاج:

يعتقد أنصار النظام الرأسمالي بأن الربح خير مؤشر وخير موجّه لإحداث التوازن الاقتصادي في المجتمع، وذلك لأن الربح من أكفأ الحوافز على الإنتاج والتقدم الاقتصادي، فإذا كانت سلعة معينة غير متوافرة في السوق والطلب عليها كبيراً فإن سعرها سيرتفع مما يؤدي إلى زيادة الربح من إنتاج هذه السلعة والذي بدوره يؤدي إلى دخول منشآت جديدة في هذا المجال وزيادة إنتاج هذه السلعة حتى ينخفض سعرها ويختفي الربح في هذا المجال الإنتاجي. كذلك فإن وجود سلعة معينة بكميات كبيرة في السوق لدليل على أن عرض هذه السلعة كبير مما يؤدي إلى انخفاض سعرها وبالتالي انعدام الربح أو وجود خسارة والذي بدوره يؤدي بالتالي إلى خروج بعض المنشآت من هذا المجال الإنتاجي حتى ينخفض عرض هذه السلعة ويرتفع السعر حتى تنتقي

الخسارة. أي أن وجود الربح يؤدي إلى زيادة الإِنتاج واختفاءه يؤدي إلى تخفيض الإِنتاج.

الآن وبعد أن ذكرنا وبصورة موجزة أهم خصائص ومبادىء النظام الرأسمالي نأتي للتعرّف على الطريقة أَو الكيفية التي ينتهجها هذا النظام في تحقيق الأهداف الأساسية للنظام الاقتصادي، مثل كيف تتحدّد أنواع السلع والخدمات التي يجب أن تنتج وكيف يتم الإِنتاج وكيف يوزع الناتج وغيرها من الأهداف الأخرى وما هي الضوابط وأجهزة الرقابة الموجودة بهذا النظام التي تكفل تحقيق هذه الأهداف؟.

يعتقد أنصار هذا النظام بأن أدوات وأجهزة الرقابة موجودة بداخل النظام ومتمثلة في المنافسة وجهاز الثمن فإذا ما توافرت حرية الأفراد في اختيار النشاط الاقتصادي وإذا ما توافرت المنافسة الكاملة فإن جهاز الثمن سيقوم بتحديد نوعية وكمية السلع والخدمات التي يجب أن تنتج. فجهاز الأسعار وما وراءه من حافز الربح يؤشر للمنتجين بإنتاج السلع والخدمات المطلوبة والمرغوبة والتي تكون أسعارها مرتفعة وتدرّ ربحاً والتخلّي عن إنتاج السلع والخدمات غير المطلوبة وغير المرغوبة والتي تكون أسعارها منخفضة ولا تدرّ ربحاً. وجهاز الأَسعار وحافز الربح يحثّان المنتجين بإنتاج تلك الكميات من السلع والخدمات التي تحقق أقصى ربح ممكن أَو أقل خسارة ممكنة.

وكذلك نجد أن جهاز الثمن وحافز الربح يشيران للمنتجين باختيار أكفأ الطُرق الإِنتاجية والتي تعطي نفس الكمية من الإِنتاج بأقل تكلفة ممكنة وبالتالي تحقّق أكبر ربح ممكن. وأخيراً فإن جهاز الثمن يقوم أيضاً بدور الموزع للإِنتاج على عناصره أي أنّه يقسم عائد العمليات الإِنتاجية بين عناصر الإِنتاج كلٌّ بنسبة إسهامه في العملية الإِنتاجية، فأصحاب عوامل الإِنتاج يقومون ببيع خدماتهم وخدمات عوامل الإِنتاج التي يمتلكونها ويحصلون على دخل في مقابلها، وبهذا الدخل يقومون بشراء سلع وخدمات وبذلك تستمر عملية الإِنتاج.

وبصورة مختصرة فإن النظام الرأسمالي لا يعتقد بضرورة تواجد أجهزة رقابية لمراقبة النظام بل إن هذه الأجهزة موجودة بداخل النظام وهي المنافسة وجهاز الثمن ووجودها كفيل بمراقبة النظام حتى يحقّق الهدف المطلوب.

انطلاقاً من هذه المبادىء والأُسس، طبّق النظام الرأسمالي واعتنقته كثيرٌ من الدول حتى أنّه في فترة معينة كان هو النظام الوحيد المطبّق على كل اقتصاديات العالم. ومما لا شك فيه أن هذا النظام قد حقَّق تحسّناً في ظروف المعيشة وارتفاعاً في مستوياتها وحقّق قدراً كبيراً من الرخاء في القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، وكان بالتأكيد نظاماً أفضل من النظام الذي سبق وهو نظام الإِقطاع. إن هذه النجاحات التي حقّقها النظام الرأسمالي كانت نتيجة ظروف تاريخية وظروف سياسية واكبت النظام الرأسمالي وكان لها الفضل الكبير في إفساح المجال وإتاحة الفرص المواتية لتحقيق هذه النجاحات ومن هذه الظروف «الاستعمار» وما صاحبه من استيلاء على خيرات شعوب وثروات قارات بأكملها ووضعها تحت تصرّف وخدمة الدول الاستعمارية مما ساهم في زيادة تقدم ورفاهية شعوب الدول الاستعمارية واعتبارها كنجاحات لهذا النظام وغطّت بدرجة كبيرة على العيوب التي ينطوي عليها هذا النظام.

2 ـ 2 ـ عيوب النظام الرأسمالي:

ينطوي النظام الرأسمالي على عيوب كثيرة وهامة تجعله يخفق في تحقيق مطالب الإنسانية وسعادة البشرية، وقد بدأت تظهر هذه العيوب جليّة في الآونة الأخيرة بعد أن تقلّص النفوذ الاستعماري بعض الشيء وبدأت الشعوب تستقل وتسيطر على ثرواتها، إن النظام الرأسمالي قد لا ينمو سريعاً دونما استعمار واستغلال، ومن بين عيوب النظام الرأسمالي ما يلي:

أ ـ التعارض بين مبدأ الفردية ورفاهية المجتمع:

إن قاعدة الفردية لا يمكن بأي حالٍ من الأحوال أن تحقّق مصالح

الجميع، لقد اتضح من التطبيق العملي للنظام الرأسمالي بأنه يخدم مصالح طبقة معينة فقط وهي طبقة الرأسمالية التي احتكرت إِلى حدٍّ كبير أدوات الإِنتاج واستطاعت بذلك أن تحقّق مصلحتها الخاصة على حساب مصلحة المجتمع. إن المصلحة العامة لا يمكن أن تتحقّق بطريقة تلقائية في ظل سيطرة طبقة معينة على أدوات الإِنتاج، وفي ظل الاحتكارات التي تسود النظام الرأسمالي الآن. إن الفردية لا بد وأن تتحوّل في النهاية إِلى عملية انتهازية واستغلالية، إن إعطاء الحرية المطلقة للفرد في أن يحقق مصلحته الشخصية وفي أن يسعى وراء الربح، قد لا تؤدي إِلى تحقيق المصلحة العامة في النهاية. إن تحقيق المصلحة الشخصية في معظم الأحيان يتعارض مع ـ ويكون على حساب ـ المصلحة العامة.

ب ـ سوء توزيع الثروة والدخل:

لقد أفرز النظام الرأسمالي نظاماً توزيعياً سيئاً للغاية سواء بالنسبة للثروة أَو الدخل، إن عدم العدالة في التوزيع التي يتّسم بها هذا النظام لا تبرّرها الظروف الاقتصادية ولا الظروف الاجتماعية السائدة في البلدان الرأسمالية. إن إلقاء نظرة عابرة على الإِحصائيات الخاصة بتوزيع الدخول والثروات في البلدان الرأسمالية لكفيلة بأن توضّح عدم العدالة في هذا التوزيع حيث تجد نسبة قليلة من السكّان يمتلكون معظم الثروات ويحصلون على معظم الدخل والسواد الأعظم قد لا يمتلك شيئاً ولا يحصل على أكثر من الحد الأدنى للمعيشة، فبينما قلّة تتمتع بالخيرات وتبدّد الأموال في أوجه إنفاق ترفيه، نجد الغالبية تتضرر من الجوع والحرمان. كذلك نجد أنه في ظل النظام الرأسمالي كثيراً ما تنتج سلع وخدمات كمالية لا تطلبها إِلاّ الطبقة الرأسمالية التي تتركّز لديها القوة الشرائية في الوقت الذي كان من الواجب إنتاج السلع الضرورية التي هي مطلب السواد الأعظم من الشعب.

إن جهاز الثمن يكافىء الأفراد طبقاً للقدرة النسبية للموارد الاقتصادية التي بحوزتهم ولكنه لا يقدر على توزيع هذه القدرة بطريقة عادلة.

جـ ـ التعرّض للأزمات والتقلّبات الاقتصادية:

يتّسم هذا النظام بعدم الاستقرار في مستوى النظام الاقتصادي مما يعرِّضه إلى التقلبات والأزمات الاقتصادية وذلك لأن التلقائية التي يرتكز عليها هذا النظام لا يمكن الاعتماد عليها في تحقيق التوازن، هذا بالإضافة لبساطة الفروض القائم عليها هذا النظام وعدم عملية المقترحات والسياسات التي يتبنّاها لمعالجة عدم الاستقرار والبطالة.

د ـ فتح المجال أمام الكسب دون جهد:

لقد فتح النظام الرأسمالي المجال أمام الأفراد لأن يتحصلوا على دخول دونما بذل أيّ مجهود في المقابل وذلك بفتح المجال أمام الاستغلال بجميع أنواعه، فالدخول المكتسبة عن طريق الأرباح الاحتكارية والدخول المكتسبة عن طريق الإيجارات والدخول المكتسبة من الأرصدة والثروات الموروثة كلها تعتبر دخولاً بدون جهد ولا عمل، وهذا يعني أنه في ظل النظام الرأسمالي تستطيع مجموعة من الناس أن تعيش في رخاء دون أن تعمل. وبذلك فإن هذا النظام ساعد على خلق طبقة تملك ولا تعمل، تستهلك ولا تنتج.

هـ ـ فشل النظام في تحقيق مجتمع أفضل:

إن النظام الاجتماعي الذي يبنى على أساس النظام الرأسمالي لم يستطع أن يحقّق مجتمعاً أفضل وحياة اجتماعية سعيدة، وذلك لأن هذا النظام عبارة عن نظام طبقي يسوده الظلم الاجتماعي وعدم العدالة في أغلب جوانبه، فقد انقسم المجتمع طبقاً لهذا النظام إلى طبقتين، طبقة تملك كل شيء وطبقة لا تملك شيئاً، ونتيجة لهذا التقسيم اتّسم المجتمع باستمرار الصراع بين الطبقتين وبمرور الزمن نلاحظ ازدياد حدّة الصراع وذلك لاتساع الهوّة بين الطبقتين، حيث تزداد الطبقة الرأسمالية غنىً وقوة، وسيطرة على ثروات وموارد المجتمع وتزداد الطبقة العاملة الكادحة فقراً وتدهوراً في مستواها المعيشي. وبناءً على

هذه المحصلة الاجتماعية التي وصل إليها هذا النظام فَقَدَ أحد أركانه ومبادئه الذي قام من أجلها وهو مبدأ الديمقراطية والحرية حيث أصبحت الحرية في ظله مكتوبة لمن يمتلك الثروة ويسيطر على الموارد الاقتصادية وهي الطبقة الرأسمالية دون غيرها. وأصبحت الطبقة الكادحة تستغل وتسخّر وتحكم باسم الديمقراطية.

و ـ عدم واقعية بعض الفروض والمبادىء القائم عليها هذا النظام:

إن عدم واقعية بعض الفروض والمبادىء القائم عليها هذا النظام واضحة وجليّة وخير مثال على ذلك فرض أَو مبدأ المنافسة الكاملة، حيث إن هذا الفرض لا يمكن أن يتحقّق على أرضية الواقع وذلك لاستحالة توافر شروط هذه المنافسة والتي من ضمنها تعدّد البائعين والمشترين والعلم التام بجميع أحوال السوق والتجانس التام للسلعة وانعدام نفقات الثقل. . . إلخ.

ز ـ عدم الاهتمام بالجانب الإِنساني في الحياة:

إن النظام الرأسمالي لا يهتم بالجانب الإِنساني في الحياة ويركّز فقط على الناحية المادية، فعلى سبيل المثال، تحدد الأجور طبقاً لهذا النظام عند المستوى الذي يتعادل عند الطلب والعرض على اليد العاملة بغض النظر عمّا إذ كان هذا المستوى من الأجر يكفي لسد حاجات الإِنسان الضرورية أم لا. فهو ينظر لها على أنّها عملية تعاقدية بحتة لا دخل للجانب الإِنساني فيها.

هذه بعض عيوب النظام الرأسمالي وليست كل عيوبه ومساوئه حيث إنه يحتوي على مساوىء أخرى لا يتسع المجال هنا لذكرها جميعاً وشرحها ومن الأمثلة على هذه المساوىء الأخرى، قتل روح التعاون وخلق نوع من الصراع المرير، وتوليد الحزازات في النفوس وتقوية روح الأنانية. .

3 ـ الشيوعية والنظام الشيوعي

انبثق الفكر الشيوعي من من الفكر الماركسي واعتمد عليه بدرجة كبيرة

جداً فكتابات كارل ماركس في القرن التاسع عشر والتي تحاول تفسير حركة التطور التاريخي واكتشاف العوامل التي تحكم تطوره تعتبر المصدر الأساسي للفكر الشيوعي. تقول كتابات كارل ماركس بأن العامل الاقتصادي أَو العامل المادي هو المحرّك الرئيسي للحركات التاريخية والتطور التاريخي.

فحسب منطق التحليل الماركسي أن كل مجتمع مركب من مجموعة التناقضات والأضداد وأوجه التعارض، وهذه الأضداد والمتناقضات تؤدي إِلى التصادم والصراع ومن ثم الحركة والتغيّر. فالنظام الرأسمالي يقوم على عدة متناقضات أهمّها وجود طبقة صغيرة رأسمالية تملك معظم وإن لم يكن كل أدوات الإِنتاج، ولذلك فهي طبقة مستغلة وطبقة أخرى لا تملك شيئاً عدا قوتها العضلية والذهنية والتي تقدمها في مقابل الحصول على أجر وبذلك فهي مستغلة وهي تشكل الغالبية العظمى من السكّان. كذلك أوضح ماركس أنه نتيجة لاستحواذ الطبقة الرأسمالية على معظم أدوات ووسائل الإِنتاج، فإن وضع الطبقة العاملة الكادحة يزداد سوءاً يوماً بعد يوم لما يحويه النظام الرأسمالي من أوجه استغلال ومن أهمّها حصول الطبقة الرأسمالية على ما أسماه ماركس «القيمة الفائضة»، وهي الفرق بين قيمة ما ينتجه العمّال من سلع وخدمات وما يستلمونه من أجر مقابل هذا الإِنتاج. إن استحواذ الطبقة الرأسمالية على فائض القيمة من شأنه أن يؤدي إِلى اختلال في التوازن بين الإِنتاج والاستهلاك، فقدرة الطبقة العاملة على الإِنتاج تفوق قدرتهم على الاستهلاك نتيجة عدم حصولهم على قيمة ما قاموا بإنتاجه، وهذا بدوره يؤدي إِلى حدوث أزمات اقتصادية وبطالة ومن هنا ينبثق التناقض الذي يولّد الصراع الطبقي العنيف ثم الانفجار، فالثورة الدموية التي سوف تتكفل بتصفية النظام الرأسمالي وإنهائه وفسح المجال أمام النُظم الاشتراكية فالشيوعية. إن نهاية النظام الرأسمالي من وجهة نظر ماركس آتية لا ريب فيها كنتيجة حتمية للتناقضات التي ينطوي عليها هذا النظام، فحينما تقوم طبقة العمال ـ طبقة

البروليتاريا كما أسماها ماركس ـ بسحق الطبقة الرأسمالية والقضاء على جميع أوجه الاستغلال وإنهاء الوضع الطبقي وما أدّى إليه من حقد وصراع طبقي عنيف، وحينما يصبح العمل ليس وسيلة للعيش بل من أولى ضرورياته، وحينما يأخذ المجتمع من كل فرد وفق طاقته ومقدرته ويعطيه وفق حاجته، وحينما يتم القضاء على الملكية الخاصة وتحل محلها الملكية العامة أَو الجماعة ويتم القضاء على القيمة الفائضة حينما يتم كل ذلك تصبح الشيوعية حقيقة واقعة. وحينما تتحقق الشيوعية يقول ماركس يتحقق المجتمع السعيد الخالي من الطبقات حيث إنه يتكون من العمّال فقط والخالي من الاستغلال وذلك لتملّك المجتمع لجميع أدوات الإِنتاج. وحيث إن فائض القيمة في المجتمع سوف لن يعود لشخص معيّن أَو مجموعات أشخاص، وإنما سيعود لكل المجتمع، فإن أي زيادة في إنتاجية العمال ستؤدي إِلى زيادة في حاجات الأفراد المشبعة.

كما يقول ماركس إنه في ظل هذا النظام سوف تنتهي المتناقضات حيث لا يوجد ما تتغذّى عليه. إنه مجتمع جديد يقوم على أُسس ومبادىء فلسفية جديدة.

3 ـ 1 ـ أُسس ومبادىء الشيوعية:

تقوم الفلسفة الشيوعية على أُسس ومبادىء رئيسية أهمّها:

أ ـ إلغاء الملكية الخاصة وإحلال الملكية العامة بدلاً منها:

في ظل هذا النظام تنتفي الملكية الخاصة لأدوات ووسائل الإِنتاج وتصبح ملكية جميع هذه الأدوات وجميع المشروعات ملكية عامة تقوم بإدارتها الهيئة المركزية أَو الحكومة التي تقوم بإدارتها واستعمالها لإِنتاج السلع والخدمات.

ب ــ الاعتماد على التخطيط وليس على جهاز الثمن:

لا يعتمد هذا النظام على جهاز الثمن في تحديد كمية ونوعية الإِنتاج واختيار الطُرق المناسبة للإِنتاج ولا في كيفية تخصيص الموارد الاقتصادية لعمليات الإِنتاج المختلفة ولا في كيفية توزيع الناتج على عناصر الإِنتاج، وإنما الذي يقوم بكل هذه المهام هو جهاز مركزي للتخطيط يتم إنشاؤه لهذا الغرض. وتقوم الحكومة أَو الهيئة المركزية بتوزيع الدخل القومي وفقاً للمعايير والضوابط المرسومة لذلك. وفي العادة تكون الأجور واحدة بالنسبة لجميع فئات العمل المتشابهة. وتدفع عادة بواسطة قسائم كوبونات تعطي حاملها حق الحصول على السلع والخدمات المقرَّرة له. أي أن الأفراد في ظل هذا النظام ليسوا أحراراً حتى في اختيار السلع الاستهلاكية.

جـ ــ العدالة في التوزيع:

تعتبر العدالة في التوزيع من أهم المبادىء التي تنادي بها الشيوعية، ومبدأ هذا النظام في هذا المجال أن يقدّم الأفراد خدماتهم إِلى المجتمع كلٌّ حسب طاقته وقدرته الإِنتاجية وفي المقابل يستلم كل واحد منهم أجراً بقدر ما يحتاج إليه ويعرف هذا المبدأ عادة «من كل حسب طاقته ولكل حسب حاجته». كما يلاحظ في ظل هذا النظام أنه عند توزيع الدخل القومي لا يعطي عنصرا الأرض ورأس المال نصيباً من هذا الدخل، أما عنصر العمل فيعطي أجراً بالمقدار الذي تراه الحكومة مناسباً وذلك لأنها المستخدم الوحيد له.

د ــ عدم الاعتراف بالربح كحافز على الإِنتاج:

إن الهدف من النشاط الاقتصادي طبقاً لهذا النظام هو إشباع الحاجات العامة أَو الجماعية وليس تحقيق الربح أَو السعي للحصول عليه ولذلك فإن الربح لا يعتبر حافزاً أَو محرّكاً بل على النقيض من ذلك يعتبر الربح وسيلة من وسائل الاستغلال تؤدي إِلى سوء توزيع في الدخل والثروة وبالتالي إِلى تقسيم المجتمع إِلى طبقة غنية وطبقة فقيرة مما يؤدي إِلى صراع مستمر، إن الشعور

الوطني والشعور القومي والإِحساس بالمسؤولية والمشاركة في بناء الاقتصاد القومي وسد حاجات المجتمع يجب أن تكون خير حافز على زيادة الإِنتاج وتنمية الموارد الاقتصادية طبقاً لهذا النظام.

3 ـ 2 ـ عيوب الشيوعية:

إن الشيوعية كما أوردناها هنا مطبّقة إِلى حدٍّ كبير في الاتحاد السوڤييتي والصين وبعض الدول الأخرى في أوروبا الشرقية، وقد تعرّضت لعدة انتقادات وظهرت لها عدة عيوب سواء من الناحية النظرية أَو من الناحية التطبيقية ومن هذه العيوب:

أولاً: من الناحية النظرية:

من أهم الانتقادات التي تعرّضت لها الشيوعية الماركسية من الناحية النظرية هي:

1 ـ أن الأساس النظري للماركسية يتّسم بالتبسيط الزائد عن اللزوم مما أفقده دقة التحليل العلمي.

2 ـ أن إرجاع التطور التاريخي إِلى العامل المادّي فقط فيه إهمال لكثير من العوامل الأخرى الهامة التي أدّت إِلى التطور.. فعلى سبيل المثال لا يمكن أن نهمل أهمية كفاح الشعوب ونضالها من أجل الحرية، كما لا يمكن أن نهمل العوامل القومية والدينية والثقافية... إلخ في أحداث التطور التاريخي.

3 ـ أن أغلب تحليلات ماركس سواء فيما يتعلق بنظرية القِيمة أَو نظرية الأجور أَو نظرية التراكم، كان يعوزها التحليل العلمي الدقيق. وقد أثبتت بعض الدراسات الاقتصادية الحديثة عدم صحة ذلك التحليل من بعض الجوانب.

4 ـ لقد أثبتت التجارب والواقع أن ليس من الضروري أن لا تسود الأقطار الاشتراكية في مجتمع معين إلاَّ بعد أن ينمو به النظام الرأسمالي ويتضح ويخلق المتناقضات التي من شأنها أن تؤدي إلى الاشتراكية ثم إلى الشيوعية كما زعم ماركس. فروسيا على سبيل المثال انتقلت من الرأسمالية إلى الاشتراكية ولم يمضِ على النظام الرأسمالي بها إلاَّ فترة قصيرة، لا يمكن القول بأنّها قد سمحت للمتناقضات بأن تنمو لدرجة أنّها استطاعت أن تقضي على النظام الرأسمالي.

5 ـ أيضاً لقد أثبتت التجارب أن الصراع الدموي ليس بالشرط الضروري لتحول مجتمع معين من النظام الرأسمالي إلى النظام الاشتراكي كما أصرّ ماركس، فقد تحولت بعض المجتمعات من النظام الرأسمالي دون أن يحدث صراع دموي.

6 ـ أن الشيوعية لا يمكن اعتبارها حلاً سليماً وذلك لأنها ستقود إلى الاستغلال من جديد. فطبقاً لمبدئها القائل من كل حسب طاقته ولكل حسب حاجته. نفرض أن هناك شخصين أ، ب قدراتهما وحاجاتهما على النحو التالي:

قدرة الشخص	أ	10	وحدات
وقدرة الشخص	ب	5	وحدات

وإذا نظرنا إلى الحاجات فنجد أن:

حاجة الشخص	أ	5	وحدات
وحاجة الشخص	ب	10	وحدات

وفقاً للمبدأ سيؤخذ من الشخص أ خمس وحدات وتعطى للشخص ب وفي هذا استغلال من الشخص ب للشخص أ.

7 ـ أن نظرة عميقة للشيوعية توضّح لنا بأن هذا النظام لا يعطي الإنتاج أهمية

كبيرة وإنما يركّز على التوزيع. فالنظرية الشيوعية نظرية توزيع تبدأ به وترتد إليه.

ثانياً: من الناحية التطبيقية والعملية:

فكما تعرضت الشيوعية لعدة انتقادات من الناحية النظرية فإنّها لم تسلم أيضاً من الناحية التطبيقية، حيث ظهرت لها عدة عيوب أهمّها:

1 ـ **انعدام حرية الأفراد**: لقد فقد الفرد حريته تماماً في ظل النظام الشيوعي. حيث فقد حريته في اختيار النشاط الاقتصادي وفقد حريته في تملّك أي شيء له ملكية خاصة، حتى حريته في اختيار السلع الاستهلاكية، إذ أصبحت كل هذه الأشياء تقرر له من قبل الدولة أَو الحزب الحاكم أَو الجهاز المركزي للتخطيط. ولذلك فإن الشيوعية لم تستطع أن تحقّق حرية الإنسان، بل على النقيض من ذلك فقد فَقَدَ حتى بعض حرياته التي كان يتمتع بها في ظل النظام الرأسمالي.

2 ـ **انخفاض إنتاجية العامل**: لقد أوضحت بعض الدراسات المقارنة بأن إنتاجية العامل في النظام الشيوعي أقل من إنتاجية زميله في النظام الرأسمالي وذلك لأن العامل في النظام الشيوعي لا يجد ما يحفزه على الإِنتاج طالما أنه سيستلم أجراً محدداً بغض النظر عن مقدار ما يقوم بإنتاجه.

3 ـ **عدم القضاء على الاستغلال الذي قامت من أجله**: لقد قامت الشيوعية حسب ما يزعم مؤيدوها من أجل القضاء على الاستغلال ومن أجل تحقيق العدالة في التوزيع ولكنها في الواقع لم تقضِ على الاستغلال إطلاقاً، فالقيمة الفائضة التي كانت تذهب للرأسمالي في ظل النظام الرأسمالي تذهب إِلى الدولة في ظل النظام الشيوعي ولا تؤول إِلى الطبقة العاملة ولذلك فإن الطبقة العاملة لا زالت مستغلّة حتى في ظل الشيوعية

حيث لا تستلم قيمة إنتاجها وإنما تستلم أجراً بالقدر الذي تراه الحكومة مناسباً. فمن وجهة نظر العامل لا يزال الاستغلال قائماً طالماً أنّه لا يستلم قيمة إنتاجه بغض النظر عمّا إذا كان هذا الفائض يذهب إلى الرأسمالي أم إلى حساب الدولة أو المجتمع فهو في الحالتين مستغل.

4 ـ **خلق البيروقراطية والمكتبية**: بما أن تحديد كمية ونوعية الإنتاج وطرق الإنتاج. وغيرها من القرارات يتم اتخاذها من الجهاز المركزي للتخطيط، لذلك فإن هذا الجهاز يحتاج إلى عدد كبير جداً من الموظفين الذين سيقومون بجمع البيانات والإحصاءات وتبويبها وتصنيفها وموظفين لدراستها ومقارنتها حتى يتمكن الجهاز المركزي من اتخاذ القرارات المناسبة. وقد أدى هذا إلى خلق جهاز وظيفي بيروقراطي مكتبي باهظ التكاليف.

5 ـ لقد أدّى تطبيق الشيوعية إلى سيطرة طبقة معينة وهي طبقة الحزب الحاكم على مقدرات الأمور من جميع النواحي، والبقية الباقية عبارة عن طبقة مسخّرة مسيّرة لا حول لها ولا قوة.

هذه بعض العيوب والانتقادات التي وجهت للشيوعية سواء من الناحية النظرية أو من الناحية العملية أو التطبيقية، إلاَّ أن هذا لا يعني أن النظرية الماركسية سطحية وعديمة الأهمية على الإطلاق. فلقد ساعدت النظرية الماركسية على كشف عيوب النظام الرأسمالي وتفهمها مثل الاحتكار والبطالة والأزمات والكساد والنزاع الطبقي، لكنها لم تستطع إقامة نظام اقتصادي يمكّن البشرية من الحصول على حريتها من جميع مظاهر الاستغلال والعبودية وبالتالي يمكّنها من أن تعيش في سعادة كما زعمت.

4 ـ الاشتراكية والنظام الاشتراكي

إن عيوب النظام الرأسمالي وما نجم عنه من مآسي متمثّلة في الاستغلال

وسوء التوزيع والبطالة وغير ذلك أدّى إلى ظهور كثير من الكتابات الاشتراكية التي تهدف للتخفيف من هذه المآسي الإنسانية والحثّ على تحقيق نوع من العدالة وإزالة الظلم الاجتماعي وإزالة الاستغلال. إلاَّ أن معظم هذه الأفكار الاشتراكية إما أنّها لم تطبّق وإمّا أنها لم ينتج عنها نظام اقتصادي متكامل بالمعنى الدقيق لمفهوم النظام حتى ظهر الفصل الثاني من الكتاب الأخضر، حيث استطاع أن يضع نظاماً اقتصادياً اشتراكياً متكاملاً. وقبل أن نتعرض للاشتراكية كما حدَّدها الفصل الثاني من الكتاب الأخضر سنعطي فكرة موجزة عن الأفكار الاشتراكية السابقة.

4 ـ 1 ـ اشتراكية الدول:

ينادي أصحاب هذه الأفكار الاشتراكية بتأميم جميع وسائل الإنتاج ووضعها تحت ملكية الدولة وتصرّفها. أي أن الدولة لدى أصحاب هذا الرأي هي أساس التنظيم الاجتماعي ومن ثم فهي يجب أن تسيطر على جميع الموارد الاقتصادية وتتولى تسيير دفَّة النشاط الاقتصادي. إلاَّ أن بعض أنصار هذه الأفكار وعلى رأسها كوتسكي يرون بأنه يجب التركيز على تأميم النشاطات والمشروعات الإنتاجية الكبيرة فقط وذلك لأن المشروعات والملكيات الصغيرة لا توجد ضرورة لتأميمها حيث بالإمكان توجيهها عن طريق الإدارة الحكومية دون مشقة وعناء.

4 ـ 2 ـ الاشتراكية الدينية:

إن كل الديانات والرسالات السماوية تشترك في أن جميعها أتت من أجل تأكيد حق الإنسان في الحياة الكريمة والسعيدة بكل حرية وديمقراطية في ظل عدالة ومساواة وتكافؤ الفرص. لذلك نجد أن كل هذه الأديان نادت لتحقيق مجتمع سعيد وحر. فقد نادت هذه الأديان إلى تحقيق مجموعة من المبادىء الأخلاقية التي من شأنها تحقيق المجتمع الإنساني الذي تنشده كل البشرية وعلى سبيل المثال نادت هذه الأديان بما يلي:

1 ـ تحقيق العدالة الاجتماعية.

2 ـ محاربة الاستغلال.

3 ـ العمل على أن تكون الأجور والأسعار عند المستوى العادل.

4 ـ اجتناب المضاربة والإقراض بفائدة.

فالدين الإسلامي على سبيل المثال جاء من أجل تخليص البشرية من الظلم والاستعباد والاستغلال حتى يستطيع الإنسان أن ينعم بحياة حرّة سعيدة لا يشعر فيها بظلم أو استغلال أو استعباد من أحد ومن أجل تحقيق هذه الحياة نجده قد أوضح في القرآن الكريم بعض المبادىء الاقتصادية الاشتراكية مثل:

1 ـ اشتراكية الإنتاج والتوزيع.

2 ـ نظام الملكية المحدودة.

3 ـ تقديس العمل والحثّ عليه.

4 ـ محاربة الطغيان المادي.

ويقصد بالملكية المحدودة في الإسلام أن تكون الملكية محدودة ومقنّنة بحيث لا تعطي الحرية لصاحبها كي يسيء استخدامها أو التصرّف فيها. وأن توجه الموارد الاقتصادية لخدمة صالح الجماعة والأمة. كما أن الاستهلاك أيضاً يجب أن يكون في حدود الحاجة والعُرف والأخلاق. وحذّر الإسلام من الإفراط في التملّك لأن الأموال هبة من الله للإنسان وأن الإنسان مسؤول عنها طالما هي في يده وتحت تصرّفه حيث إنها تعتبر غلاًّ في عنقه. وقد وضع الإسلام عدة قواعد لتحديد وتنظيم الملكية. أما فيما يختص الإنتاج والتوزيع فقد حثّ الإسلام على اشتراك جميع المسلمين في جميع الطيبات والسلع وما تنتجه الأرض من خيرات. فلم يبح الإسلام لصاحب المال بالتمتع بما لا يتمتع به سواه بل حثّه على تقاسم هذه الطيبات مع ذوي القربى والمساكين. أما التوزيع في الإسلام فأساسه العدالة والمساواة وخاصة في الضروريات.

أما بالنسبة للعمل فنجد أن الإسلام قد كرّمه وحثّ عليه في عدة آيات وذلك حتى يستطيع الإنسان أن يعيش حرّاً سعيداً. حيث ينال لقمة عيشه بجدّه وجهده ﴿إِنَّهُۥ لَا يُحِبُّ ٱلْمُسْرِفِينَ﴾.

لقد أقام الإسلام العقبات والحواجز أمام الثراء الفاحش، فقد حرّم الربا، وحرّم وسائل الغنى العارض ونهى عن الإسراف. إن الاشتراكية في الإسلام اشتراكية عدالة في التوزيع وتكافؤ في الفرص وتدعو إلى إشراك كل الناس في الخير.

4 ـ 3 ـ الاشتراكية الفابية:

يهدف هذا التفكير الاشتراكي إلى العمل على إعادة بناء المجتمع على أُسس أخلاقية سامية ومُثُل عليا. ومن أبرز مفكري هذا العمل وليم موريس وسيدني ويب وإدوار دبيز ووليام كلارك وغيرهم. وقد برز هذا التفكير إلى حيّز الوجود وانتشر بدرجة كبيرة حينما اشتدت وطأة الأزمات الاقتصادية وما نتج عنها من بؤس ومعاناة في بريطانيا خلال الفترة 1883 ـ 1889 إفرنجي. ومن الملاحظ على هذا التفكير أنه يتبنّى مبدأ التدرّج في تحقيق الاشتراكية. إذ إنه يؤمن بأن الاشتراكية يمكن تحقيقها عن طريق الإقناع ونشر المعرفة وتوفير المعلومات والبيانات ولا يؤمن باستعمال القوة في تحقيق الاشتراكية ولذلك فمعتنقوه لا يؤمنون بالمصادرة. وقد وضّح هذا الاتجاه في المقالات العديدة التي قام بنشرها زعماء هذا الفكر خلال تلك الفترة. والجدير بالذكر هنا أن هذا التفكير لا ينتمي إلى مدرسة فكرية معينة وإنما ينتمي إلى فكرة يعتقد أنها تحقق مصالح المجتمع ولذلك نرى أنصار هذا الفكر قد أخذوا الكثير من ريكاردو وجيفونز وماركس.

ومن المبادىء الأساسية لهذا الفكر الاقتصادي:

1 ـ تحديد حد أدنى للأجور.

2 ـ الرقابة الديمقراطية على الصناعة.

3 ـ ضرورة إنفاق فائض الثروة والدخل لتحقيق الصالح العام.

4 ـ ضرورة إحداث ثورة في أساليب التمويل.

ولتحقيق هذه المبادىء يدعو مؤيدو هذا الفكر إلى ضرورة الاهتمام باليد العاملة وما يتطلبه ذلك من تحديد ساعات العمل وعناية صحية وتوفير مساكن وتعليم ومحاربة البطالة كما نادى هذا الفكر بضرورة تأكيد حق الانتخاب لكل البالغين من المواطنين وطالب بإلغاء مجلس اللوردات. كما نادى بضرورة تأميم المناجم والسكك الحديدية وشركات الملاحة وطالب بضرورة رفع معدلات الضرائب خاصة ضريبة التركات ومع عام 1925 إفرنجي انتهت الفابية كحركة سياسية تنادي بتحقيق الاشتراكية وفقدت قوتها الدافعة تماماً بالرغم من تأييد حزب العمّال وعانت فترة من الركود الشديد إلى أن تم إحياؤها من جديد عام 1941 إفرنجي من قبل بعض الاقتصاديين من جامعة أكسفورد. وإن كان للفابية من دور بارز قامت بتحقيقه فهو تبديد سحر الماركسية والدعوة إلى إقامة نُظُم تأمينات اجتماعية.

4 ـ 4 ـ الاشتراكية التعاونية:

ويهدف هذا الفكر إلى تحقيق الاشتراكية عن طريق نشر الفكر التعاوني وانتشار الجمعيات التعاونية. ويعتقد أنصار هذا النظام أنه خير بديل للنظام الرأسمالي. إذ يعتبر نظاماً وسطاً بين نظام الحرية الاقتصادية المطلقة وبين الشيوعية والتي تقوم على أُسس إجبارية فهو لا يمجد الجماعة إلى حد الطغيان على الفرد ولا يؤمن بالفردية لدرجة نسيان المصالح الجماعية وقد حقَّق هذا النظام بعض النجاح في بعض البلدان ولكنها قليلة. وقد قام جنباً إلى جنب مع المشروع الخاص في دول أخرى. إلاً أن فشل هذا النظام كان أكبر من نجاحه ويعلّل أنصار هذا الفكر فشله بعدم تفهم رسالة التعاون وبمبادئه الأساسية من

قِبل معظم الناس وعدم توافر الجو المناسب من وعي وإدراك وثقافة اللازم لنجاح هذا النظام.

إن هذه الأفكار والأنظمة الاشتراكية المختلفة التي ذكرناها لا تعني كل الأفكار الاقتصادية التي عرفها العالم وإنها مجرد أمثلة، فقد عرف العالم كثيراً من الأفكار الاقتصادية لا يسعنا المجال هنا لذكرها جميعاً، وسنستعرض الآن النظام الاقتصادي الجديد الذي برز مع ظهور النظرية العالمية الثالثة، أَو الاشتراكية كما حدَّدها الفصل الثاني من الكتاب الأخضر.

5 ـ الاشتراكية كما حدَّدها الفصل الثاني من الكتاب الأخضر

جاءت النظرية العالمية الثالثة بهدف تحقيق حرية الإِنسان وسعادته وقد أوضحت هذه النظرية بأن الإِنسان لا يمكن أن يكون سعيداً إِلاَّ إذا كان حرّاً، أي أن سعادة الإِنسان تتطلّب تحريره من كل القيود ومساعدته على التخلّص من كل النُّظم والقوانين والقواعد التي من شأنها عرقلة مسيرته نحو الحرية. وفي سبيل تحقيق هذا الهدف وضعت النظرية العالمية الثالثة نظاماً متكاملاً أوضحت فيه جميع المبادىء والقواعد الأساسية التي تنظّم النشاط الإِنساني بما يحقّق للإِنسان حريته وبالتالي سعادته، فبالنسبة للجانب السياسي أَو حل مشكلة الديمقراطية فقد أوضح الفصل الأول من الكتاب الأخضر بأن هذه المشكلة لا يمكن أن تحل حلاً نهائياً إِلاَّ بقيام سلطة الشعب وأن سلطة الشعب لا تتحقّق إِلاَّ بكيفية واحدة وهي قيام المؤتمرات الشعبية واللجان الشعبية، وفي هذا المجال أورد الفصل الأول المقولة الرائدة وهي «لا ديمقراطية بدون مؤتمرات شعبية، واللجان في كل مكان»[1].

وقد وضع الفصل الأول من الكتاب الأخضر المبادىء والقواعد

(1) العقيد معمر القذافي: «الفصل الأول من الكتاب الأخضر، حل مشكلة الديمقراطية، سلطة الشعب» ص46.

الأساسية التي تنظّم الجانب السياسي من حياة المجتمع وتحقّق الديمقراطية وتحل مشكلة أداة الحكم حلاً نهائياً، وفي الجانب الاقتصادي فقد أفردت النظرية العالمية الثالثة الفصل الثاني من الكتاب الأخضر لوضع نظام اقتصادي يتكفل بحل المشكلة الاقتصادية، وفي هذا الخصوص تبنّت النظرية العالمية الثالثة الاشتراكية كنظام اقتصادي كفيل بحل المشكلة الاقتصادية، لقد جاء هذا النظام الاقتصادي الجديد كنتيجة حتمية لقصور الأنظمة الاقتصادية السابقة في إيجاد حل جذري ونهائي للمشكلة الاقتصادية بالرغم من التغييرات والتطورات التي حدثت في هذه الأنظمة كمحاولة لحل بعض المشاكل الاقتصادية التي تبرز من حين لآخر.

لقد عدّد الفصل الثاني من الكتاب الأخضر التغيرات والتطورات التاريخية التي حدثت على مرور الزمن لمحاولة حل مشكلة العمل وأجرة العمل أَو العلاقة بين العمّال وأصحاب العمل مثل تحديد ساعات العمل والقوانين المتعلّقة بتحسين ظروف العمل والاعتراف بحد أدنى للأجور ومشاركة العمل في الأرباح والإِدارة، وحق تكوين النقابات العمالية وحق الإِضراب والأنظمة المختلفة للضمان الاجتماعي وغيرها.

كما نوّه الفصل الثاني من الكتاب الأخضر بالتغيرات والتطورات التي حدثت على الملكية سواء المتعلقة منها بتحديد هذه الملكية أَو تحريم الملكية الخاصة تماماً وإحلال الملكية العامة بدلاً منها أَو غيرها من التطورات التي مرّت بها الملكية عبر القرون الماضية. لكن الفصل الثاني من الكتاب الأخضر أكّد بأن كل هذه التغيرات والتطورات التي حدثت سواء على نظام الأجرة أَو نظام الملكية بالرغم مما قدمته من تحسينات لأوضاع العمّال وتخفيف لحدة المشاكل الاقتصادية إِلاَّ أنّها لم تستطع أن تحل المشكل الاقتصادي من حيث أن هذا المشكل لا زال قائماً.

فالمحاولات التي انصبّت على نظام الأجرة لا شك أنّها حقّقت مكاسب

كبيرة للعمّال وتحصل العمال نتيجة لتلك التطورات والتحسينات على حقوق كانت تعتبر صعبة المنال في أوقات ماضية إلاّ أنّها ليست حلاً جذرياً على الإطلاق. ولقد كانت مجرد حلول تلفيقية وإصلاحية ومسكّنات مؤقتة. لقد كانت أقرب إلى الإحسان منها إلى الاعتراف بحق العاملين، إن كل هذه التحسينات والتطورات التي حدثت على نظام الأجرة لم تتعدّ في أحسن أحوالها على كونها جزءاً من حق العاملين في العلية الإنتاجية، إن العمال استؤجروا للقيام بعملية إنتاج لصالح الغير الذي قام بتأجيرهم للقيام بتلك العملية. وفي المقابل هم لم يقوموا باستلام ما أنتجوه وإنما استلموا أجرة. أي أن العلاقة بين العمال والإنتاج ليست علاقة مباشرة وفي هذا خروج عن القواعد الطبيعية فالقاعدة الطبيعية والسليمة هنا هي العلاقة بين المنتج والإنتاج يجب أن تكون مباشرة بمعنى أن «الذي ينتج هو الذي يستهلك» ولا يجب أن يتنازل عن إنتاجه إلى أحد أَو جهة مقابل أجره. كذلك نجد أن التطور الذي حدث على الملكية والذي أدّى إلى نقلها من يد إلى يد، أَو من جهة إلى جهة. هذا التطور أيضاً لم يستطع حل مشكلة حق العاملين في الإنتاج الذين قاموا بإنتاجه. والدليل على ذلك أن المنتجين تحت كل الأنظمة الاقتصادية السابقة لا يزالون يستلمون أجرة مقابل الاشتراك في العملية الإنتاجية بالرغم من اختلاف أشكال الملكية وتبدّل أوضاعها من نظام لآخر، وبالرغم من انتقال هذه الملكية من أقصى اليمين إلى أقصى اليسار.

إن النظريات والأنظمة الاقتصادية السابقة حاولت علاج المشكلة الاقتصادية من زاوية ملكية الرقبة لأحد عناصر الإنتاج فقط، ومن زاوية الأجور مقابل الإنتاج فقط ولذلك نجدها لم تستطع حل المشكلة الاقتصادية الحقيقية وهي مشكلة الإنتاج نفسه وقد اتّسمت الأنظمة الاقتصادية السائدة بأنّها أنظمة أجور تجرد العامل من أي حق في الإنتاج الذي قام بإنتاجه بغضّ النظر عمّا إذا كان هذا الإنتاج لحساب المجتمع أم لحساب منشأة خاصة.

إن الحل النهائي يكمن في إلغاء نظام الأجر وتحرير الإنسان من عبوديته والعودة إلى القواعد الطبيعية التي حدّدت العلاقة قبل ظهور الطبقات وأشكال الحكومات والتشريعات الوضعية. إن العلاقات الطبيعية استطاعت أن تنتج اشتراكية طبيعية قائمة على المساواة بين عناصر الإنتاج، وحقّقت استهلاكاً متساوياً تقريباً لإنتاج الطبيعة بين الأفراد، أما عمليات التفاوت في الاستهلاك وعمليات التوزيع غير المتساوي وعمليات استغلال إنسان لإنسان آخر فهي ظواهر خارجة عن القواعد الطبيعية وبداية فساد وانحراف حياة الجماعة البشرية وبداية ظهور مجتمع الاستغلال.

5 ـ 1 ـ المبادىء الأساسية التي يرتكز عليها النظام الاشتراكي:

يرتكز النظام الاشتراكي الجديد الموضح في الفصل الثاني من الكتاب الأخضر على مبادىء أساسية هي:

أ ـ هدف النشاط الاقتصادي هو الإنتاج من أجل إشباع الحاجات:

إن النشاط الاقتصادي في المجتمع الاشتراكي الجديد يجب أن يكون نشاطاً إنتاجياً من أجل إشباع الحاجات المادية وليس نشاطاً غير إنتاجي أَو نشاطاً يبحث عن الربح من أجل الادّخار الزائد عن إشباع تلك الحاجات، وذلك لأن الموارد الاقتصادية محدودة ونادرة مقارنة بالطلب عليها ويجب استغلالها في نشاطات اقتصادية منتجة وعدم تبذيرها وإتلافها في نشاطات غير منتِجة وغير مفيدة. كما لا يجوز لأي شخص الاستحواذ على كمية من هذه الموارد الاقتصادية أكثر من الكمية اللازمة لإشباع حاجاته، وذلك لأنه لو جاز ذلك لحاز إنسان أكثر من اللازم لإشباع حاجاته ولأدى هذا إلى حرمان أُناس آخرين من إشباع حاجاتهم. «إن الادّخار الزائد عن الحاجة هو حاجة إنسان آخر من ثروة المجتمع». ولكن هذا لا يعني بالطبع أن الادّخار غير مسموح به في المجتمع الاشتراكي، إن الادّخار مسموح به وجائز طالما أن هذا الادّخار

من حاجات الإنسان الذي قام به ومن إنتاجه الذاتي ودون استغلال أَو سرقة مجهود إنسان آخر وليس على حساب حاجات إنسان آخر.

ب ــ ضرورة تحرير حاجات الإِنسان:

يقول الفصل الثاني من الكتاب الأخضر «إن حرية الإِنسان ناقصة إذا تحكّم آخر في حاجته، فالحاجة قد تؤدي إِلى استعباد إنسان لإِنسان والاستغلال سببه الحاجة، فالحاجة مشكل حقيقي والصراع ينشأ من تحكم جهة ما في حاجات الإِنسان» وبذلك ينادي بضرورة تحرير حاجات الإِنسان من سيطرة أي جهة أخرى حتى ولو كانت هذه الجهة هي المجتمع نفسه.

إن الطريقة السليمة لتحرير حاجات الإِنسان هو أن تكون هذه الحاجات مملوكة ملكية خاصة ومقدّسة للفرد نفسه لا يتحكم فيها ولا يتبع لأي فرد أَو جهة مهما كانت هذه الجهة، لأن الإِنسان ما لم يملك حاجاته فإنه لا يملك التصرّف فيها بالطريقة التي يرضاها وبالتالي فإن حريته ستكون ناقصة ومن ثم فإنه سوف لن يكون سعيداً طالما أنه ليس حرّاً، وقد ضرب الفصل الثاني من الكتاب الأخضر أمثلة على الحاجات التي يجب أن تكون ملكاً للإِنسان ومنها المسكن والمركوب والمعاش. ولم يطالب النظام الجديد بتحرير الحاجات المادية للإِنسان فقط بل طالب بتحرير الحاجات المعنوية أيضاً أي أن كل حاجات الإِنسان يجب أن تحرّر من سيطرة الغير وتحكّمه فيها. ومقولة الكتاب الأخضر في هذا الخصوص هي «في الحاجة تكمن الحرية» أي أنّه لا يمكن أن تكون هناك حرية كاملة إِلاّ إذا تحررت حاجات الإِنسان من أي سيطرة خارجية.

ج ــ إلغاء نظام الأجرة واستبداله بنظام الشركاء:

إن نظام الأجرة يتضمن في طيّاته الاستغلال، استغلال أصحاب الأعمال للعاملين وذلك بإعطائهم أجوراً بدلاً من إعطائهم حصصاً في الإِنتاج. فكما

نعلم جميعاً أن الأجرة التي يتقاضاها العامل مقابل القيام بعملية إنتاجية أقل بكثير من قيمة الإنتاج الذي قام بإنتاجه، وبذلك فإن العامل لا يتقاضى إلاَّ جزءاً من قيمة إنتاجه والباقي يذهب إلى صاحب العمل، إما في صورة ربح أَو صورة فائدة، ومن هنا فإن العاملين مستغلين تحت نظام الأجرة وبالإضافة إلى ذلك فإن نظام الأجرة يتضمن العبودية؛ عبودية صاحب العمل للعمال الذين استأجرهم للقيام بالعملية الإنتاجية فالعمال تحت نظام الأجرة دائماً يشعرون بأنّهم مدينون لصاحب العمل بتأمين قُوتهم وقوت أولادهم وفي ذلك انتقاص لحريتهم وكرامتهم. وفي هذا الصدد يقول الفصل الثاني من الكتاب الأخضر «إن الأُجراء مهما تحسنت أجورهم هم نوع من العبيد إن الأجير هو شبه العبد للسيد الذي استأجره بل هو عبد مؤقت وعبوديته قائمة بقيام عمله مقابل أجره من صاحب العمل بغض النظر عن حيثيته صاحب العمل من حيث هو فرد أَو حكومة». ونلاحظ أن كل التطورات التي حدثت على نظام الأجرة لم تستطع أن تحرر الأُجراء من عبودية واستغلال هذا النظام. إن الطريق السوي والخلاص النهائي للأُجراء يتمثّل في إلغاء هذا النظام تماماً واستبداله بنظام الشركاء أي أن يصبح المنتجون في أي منشأة شركاء في إنتاجها وأن تدار تلك المنشأة بواسطة لجنة شعبية يتم اختيارها من قبل المؤتمر الإنتاجي المكوّن من جميع المنتجين بها أي أن المبدأ الذي يجب أن يطبّق هو «شركاء لا أُجراء». وتحت هذا النظام الجديد تنتفي العلاقة الظالمة الموجودة الآن؛ علاقة العمال بأصحاب العمل حيث يصبح الجميع شركاء في الإنتاج لا سيد ولا مسود ويتحرر المنتجون تماماً من نظام الأجرة وما ينطوي عليه من استغلال أَو عبودية وبذلك تنتفي كل المشاكل الاقتصادية المتمثّلة في الاحتكارات وما تنطوي عليه من زيادة في الأسعار وتخفيض في الإنتاج وتنتفي ظاهرة البطالة والاضطرابات التي من شأنها عرقلة العملية الإنتاجية وبالتالي انخفاض مستوى الإنتاج حيث إن الكل أصبحوا شركاء في الإنتاج فإنه من مصلحة كل منتج زيادة كمية الإنتاج حتى تزداد حصته وبالتالي يستطيع إشباع أكبر قدر ممكن من حاجاته.

د ـ المساواة بين عناصر الإنتاج:

إن كل إنتاج مهما كان نوعه ومهما كان قليلاً أَو كثيراً يتطلّب عملية إنتاج للحصول عليه وإيجاده. كذلك فإن أية عملية إنتاجية تتطلّب توافر عناصر إنتاج ومزجها والتفاعل فيما بينها للقيام بهذه العملية الإنتاجية وبالتالي تحقيق الإنتاج. وقد أوضح الفصل الثاني من الكتاب الأخضر بأنه لو قمنا بتحليل عناصر أَو عوامل الإنتاج في جميع العمليات الإنتاجية نجدها لا تخرج عن ثلاثة عناصر أساسية وهي: مواد إنتاج، ووسيلة إنتاج ومنتج كما أوضح الفصل الثاني من الكتاب الأخضر بأن هذه العناصر المتساوية من حيث أهميتها بالنسبة للعملية الإنتاجية فلو انسحب أحدها من العملية الإنتاجية لكان من المستحيل القيام بتلك العملية الإنتاجية وانطلاقاً من تساوي هذه العناصر في ضرورة توافرها للقيام بالإنتاج فإنها يجب أن تكون متساوية كذلك عند القيام بتوزيع الإنتاج. إن طغيان أحد العناصر على عنصر آخر هو في الواقع تصادم مع القاعدة الطبيعية للمساواة لذلك فإن حصص عناصر الإنتاج يجب أن تكون متساوية فإذا تمّت عملية إنتاجية بواسطة عنصرين من عناصر الإنتاج فإن إنتاج هذه العملية الإنتاجية يجب أن يقسم مناصفة بين هذين العنصرين وإذا تمّت عملية إنتاجية بتعاون ثلاثة عناصر إنتاجية فإن لكل عنصرين من هذه العناصر ثلث الإنتاج وهكذا.

هـ ـ القضاء على عوامل الاستغلال:

إن قيام المجتمع الاشتراكي الجديد الذي يهدف إلى تحرير الإنسان وبالتالي إسعاده يتطلب بالضرورة القضاء على جميع عوامل الاستغلال ومرتكزاته ومن أهم عوامل الاستغلالِ ومرتكزاته الأجرة والإيجار والاتّجار وقد أوضح النظام الاقتصادي الجديد الطرق السليمة للقضاء على عناصر الاستغلال هذه فبالنسبة للأجرة فقد بيّن لنا النظام الجديد بأن أنجح السبل للقضاء على نظام الأجرة هو استبدالها بنظام الشركاء وأن أي حل آخر لا يمكن أن يقضي على نظام الأجرة من جذوره.

وبالنسبة للإيجار فقد أوضح النظام الاقتصادي الجديد بأنه يقود إلى استعباد الإنسان عن طريق التحكّم في حاجاته وبذلك نادى بضرورة تحرير هذه الحاجات من سيطرة الغير كما أوضح بأن الطريقة السليمة والحل النهائي لتحرير هذه الحاجات والتخلّص من نظام الإيجار هو تملّك الإنسان لحاجاته الضرورية وملكية خاصة مقدّسة وبذلك ينتهي نظام الإيجار ويتخلص الإنسان ويتحرّر من عبوديته.

أما بالنسبة للتجارة وخاصة التجارة الخاصة فقد أوضح النظام الاقتصادي الجديد بأنّها عمل غير منتج من جهة، حيث إنّها لا تضيف إلى السلعة أية إضافة ومن جهة أخرى فهي ظاهرة استغلالية وذلك بما تتضمنه من مغالاة في الأسعار وزيادة في الأرباح وغش وخداع في المعاملات ولذلك يجب القضاء عليها واستبدالها بأسواق ومؤسّسات توزيع عامة توفر السلع للجماهير بأسعار التكلفة ودون أية أرباح ولا استغلال.

و ـ تنظيم الملكية:

لقد تنبّه النظام الاقتصادي الجديد لأهمية الملكية والدور الفعّال الذي تقوم به في تحريك النشاط الاقتصادي وتأثيرها عليه. إن نجاح أي نظام اقتصادي في تحقيق العدالة والرفاهية والسعادة يعتمد بدرجة كبيرة على نجاح هذا النظام في حل مشكلة الملكية وكيفية تقنينها وتنظيمها. إن معظم المشكلات الاقتصادية إن لم تكن كلها من استغلال واستعباد وظلم وتقسيم المجتمعات إلى طبقات غنية وأخرى فقيرة طبقات مترفة وطبقات محرومة، طبقات منعمة وأخرى معدمة... نابعة في الواقع من عدم وجود حل جذري لمشكلة الملكية وبعد عرض كامل لكل المحاولات التي انصبّت على الملكية من قِبل الأنظمة الاقتصادية السابقة جاء حل النظام الاقتصادي الجديد لمشكلة الملكية متمثّلاً في النقاط التالية:

1 ـ إن حاجات الإنسان الضرورية مثل المسكن والمركوب والمعاش يجب أن تكون مملوكة ملكية خاصة ومقدّسة بحيث لا يجوز المساس بها أو التحكم فيها من أي فرد أو جهة أخرى.

2 ـ ملكية خاصة لوسائل الإنتاج في حدود إشباع الحاجات وفي حدود القدرة والجهد الخاص لاستعمالها دون استخدام الغير.

3 ـ ملكية اشتراكية يكون المنتجون فيها شركاء في إنتاجها تقوم محل الملكية الخاصة التي تقوم على إنتاج الأُجراء.

4 ـ إن الأرض ليست ملكاً لأحد ولكن يحق لكل فرد استغلالها للانتفاع بها شغلاً وزراعة ورعياً مدى حياته وحياة وَرَثَته، ولكن في حدود جهده الخاص ودون استخدام لغيره وفي حدود إشباع حاجاته.

مفاهيم اقتصادية:

النظام الاقتصادي	الحاجة
اقتصاد السوق	الاستغلال
نظام التخطيط المركزي	الملكية 'الاشتراكية
النظام الجماهيري الجديد	تناقض المصالح
الاقتصاد المختلط	الاشتراكية.

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ كيف تعالج النُّظم الاقتصادية المختلفة وهي النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي، والنظام الجماهيري؛ المشاكل الاقتصادية التالية:

أ ـ مشكلة الإنتاج (أو ما هي السلع التي ستنتج؟).

ب ـ مشكلة تنظيم الإنتاج (أو كيف ستنتج هذه السلع؟).

جـ ـ مشكلة التوزيع (أَو كيف سيتم توزيع الإِنتاج على عناصر الإِنتاج؟).

2 ـ ما هي الحوافز التي تقدّمها النُّظم التالية للأفراد؟

أ ـ النظام الرأسمالي.

ب ـ النظام الاشتراكي.

جـ ـ النظام الجماهيري الجديد.

3 ـ ما هي الفلسفة التي تكمن وراء كل نظام من الأنظمة السابقة؟

الفَصْل الثَّالِث

أساسيّات الطّلب والعرض

يعتبر العرض والطلب من أهم وأوسع أدوات التحليل الاقتصادي انتشاراً، وعلى الرغم من بساطة هذه الأدوات إلاَّ أنه كثيراً ما يُساء فهمها ويكثر الخلط بين مفاهيمها الأساسية. وفي هذا الفصل سنناقش العناصر الأولية لكل من العرض والطلب ثم نجمع بينهما لنحصل على التوازن.

1 ـ الطلب

لعلّنا ندرك أن هناك علاقة عكسية بين ما نريد أن نشتريه من سلعة معينة وبين ثمن تلك السلعة؛ إذ كلما زاد سعر تلك السلعة كلما قلّت الكمية المشتراة منها، أَو أنه إذا انخفض سعرها زادت الكمية المطلوبة منها. وهذه العلاقة تعرف بجدول الطلب أَو منحنى الطلب. وعلى وجه التحديد فقانون الطلب يبيّن العلاقة بين كمية السلعة التي نرغب ونستطيع شراءها عند أسعار مختلفة وفي فترة زمنية معينة مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها. ومن هذا يتضح لنا أنه لكي يكون لرغبتنا معنى فلا بدّ أولاً أن تسندها قوة شرائية. وثانياً: أن تكون الكميات المطلوبة خلال فترة محدودة كالأسبوع أَو الشهر أَو السنة.

1 ـ 1 ـ جدول الطلب:

ويمكن التعبير عن هذه العلاقة في صور مختلفة؛ سواء في شكل جدول رقمي أَو رسم بياني أَو صيغة رياضية. وللتعرّف على مفهوم الطلب عن كثب سوف نضرب مثلاً فرضياً للطلب على سلعة معينة كالبرتقال. والجدول (3 ـ 1) يبيّن هذه العلاقة بصورة رقمية بين سعر البرتقال بالدراهم وكميات البرتقال المشتراة بالكيلوجرامات في الأسبوع. .

جدول (3 ـ 1)

الطلب على البرتقال

	السعر (بالدراهم)	الكمية (بالكيلوجرام في الأسبوع)
أ	500	4
ب	400	5
جـ	300	6
د	200	7,5
هـ	100	10

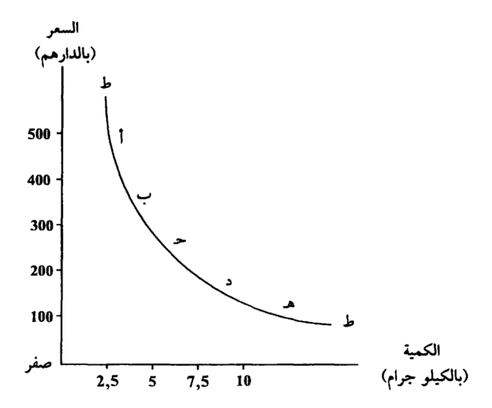
فعندما يكون السعر 500 درهماً للكيلو جرام مثلاً يمكن شراء (4) كيلو جرامات من البرتقال أسبوعياً وعندما ينخفض السعر إلى 400 درهماً للكيلو جرام تزداد الكمية المشتراة إِلى (5) كيلوجرامات في الأسبوع. وهكذا يمكن حساب الكمية المطلوبة عند أي سعر بمقارنة السعر والكمية في الجدول المذكور.

ويمكن تمثيل هذه العلاقة بيانياً حيث يوضع السعر على المحور الرأسي والكميات على المحور الأفقي كما في شكل (3 ـ 1). ويمكن الاستعانة بالجدول السابق في رسم هذه العلاقة. وفي هذا الشكل نضع نقاطاً تمثل

الكميات المشتراة عند كل سعر كالنقاط أ، ب، جـ، د، وعندما نصل هذه النقاط بعضها ببعض نحصل على منحنى الطلب على البرتقال ط ط.

شكل (3 ـ 1)

منحنى الطلب على البرتقال



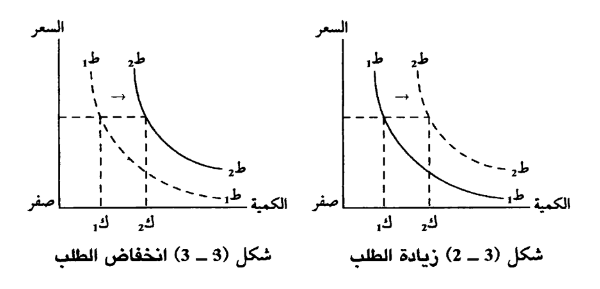
ومن الشكل (3 ـ 1) نرى أن منحنى الطلب ينساب من أعلى إِلى أسفل وإِلى اليمين أي أنه ينحدر من الشمال الغربي إِلى الجنوب الشرقي ولهذا الانحدار سببان. الأول؛ هو أنه عند انخفاض السعر نستطيع شراء المزيد من السلعة عند دخل معيّن. والثاني؛ هو أنه عندما ينخفض السعر فمن المحتمل أن نرغب في شراء كمية أكبر من السلعة المعينة لأنّها أكثر قبولاً من السلع الأخرى التي لم يتغيّر سعرها.

1 ـ 2 ـ الطلب والكمية المطلوبة:

وينبغي هنا التفريق بين مفهومين متقاربين لكنهما مختلفان وهما الطلب والكمية المطلوبة. لقد عرفنا أن الطلب حالة ذهنية تبيّن علاقة عكسية بين سعر سلعة ما والكميات المشتراة من تلك السلعة خلال فترة زمنية معينة. فمنحنى الطلب عبارة عن مجموعة نقاط تبين الكميات المرغوب شراؤها عند مختلف الأسعار المحتملة للسلعة. أما الكمية المطلوبة فهي نقطة معينة ـ عند سعر معين ـ على هذا المنحنى.

وعلى هذا الأساس يمكن التفريق بين التغيّر في الطلب والتغيّر في الكمية المطلوبة. فالتغيّر في الكمية المطلوبة هو الانتقال من نقطة إِلى نقطة أخرى على نفس المنحنى مثل التحرك من أ إِلى ب في شكل (3 ـ 1)، فعندما ينخفض السعر من 300 درهم إِلى 200 درهم سترتفع الكمية المشتراة من البرتقال من 6 كيلوجرامات إِلى 7,5 كيلوجراماً وهذا التغيّر كما نرى مرتبط بتغير سعر السلعة ذاتها.

أما التغيّر في الطلب فيعني انتقال المنحنى بكامله إِلى اليمين (في حالة الزيادة) أَو إِلى اليسار (في حالة الانخفاض)؛ كما هو مبين في الشكلين (3 ـ 2)، (3 ـ 3).



شكل (3 ـ 2) زيادة الطلب

شكل (3 ـ 3) انخفاض الطلب

وتغيّر الطلب مردّه لتغيرات تحدث في محددات الطلب أَو تلك العوامل التي تؤثّر فيه وتيسيراً للتحليل فقد افترضنا أنّها ثابتة، ونذكر من هذه العوامل الدخل، وأذواق المستهلكين. وأسعار السلع الأخرى. فإذا زاد دخل المستهلك فيمكن الحصول على المزيد من السلعة عند نفس الأسعار السابقة. وإذا تغيّر ذوق المستهلك فقد يفضل سلعة ما على سلعة أخرى، وهذا بدوره يؤثّر على الطلب. ويمكن أن يحدث التغير في الطلب نتيجة لتغير في أسعار السلع الأخرى. ومن هذه السلع ما هي سلع بديلة بحيث يمكن إحلال بعضها محل البعض الآخر مثل الشاي والقهوة. ومنها ما هي سلع مكمّلة مثل السكر والشاي والسيارة والبنزين، وتغير سعر أي منها يؤثّر على طلب الأخرى. وقد تكون السلع مستقلة كالملح... وتغيّر هذه العوامل أَو بعضها يؤثّر على منحنى الطلب بحيث ينتقل، بكامله، من مكانه الأصلي إِلى مكان جديد كما هو واضح من الشكلين (3 ـ 2)، (3 ـ 3) السابقين. وبعد هذا العرض المختصر للجوانب الرئيسية في الطلب ننتقل الآن لمناقشة جانب العرض.

2 ـ العرض

2 ـ 1 ـ جدول العرض:

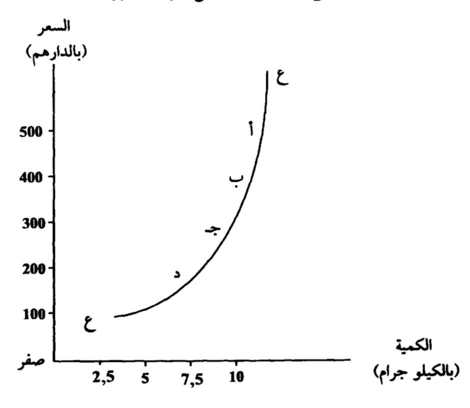
يبيِّن منحنى العرض العلاقة بين الكميات المختلفة من السلعة التي يرغب ويستطيع المنتج أن يعرضها للبيع عند أسعار معينة وفي فترة زمنية محدودة. وهذه العلاقة بين السعر والكمية هي علاقة طردية أي أنه كلما ارتفع السعر كان ذلك حافزاً للمنتجين لعرض المزيد من السلعة ونورد فيما يلي مثالاً عددياً لمنحنى عرض البرتقال.

جدول (3 ــ 2) عرض البرتقال

	السعر (بالدراهم)	الكمية (بالكيلوجرام أسبوعياً)
أ	500	9
ب	400	8
جـ	300	6
د	200	3,5
هـ	100	صفر

ويمكن الاستعانة بهذا الجدول في رسم منحنى عرض البرتقال وكما فعلنا بالنسبة لمنحنى الطلب نضع السعر على الإِحداثي الرأسي، والكمية على الإِحداثي الأفقي ثم نضع النقاط التي تمثّل الكميات المعروضة عند الأسعار المختلفة ثم نوصل هذه النقاط فنحصل على منحنى عرض البرتقال ع ع كما هو مبين في شكل (3 ــ 4).

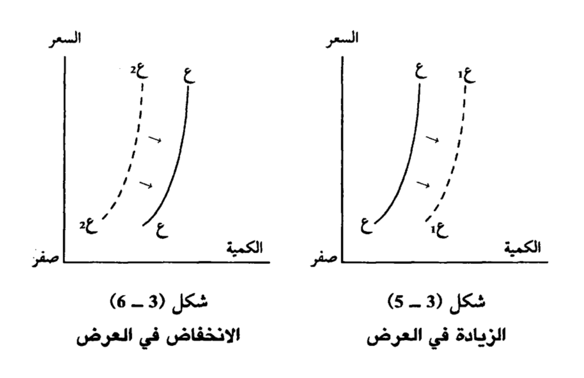
شكل (3 ــ 4) منحنى عرض البرتقال



ومن هذا الشكل نرى أن منحنى العرض يتجه إلى أعلى من الجنوب الغربي إلى الشمال الشرقي، وهذا يدلنا على أنّه كلما ارتفع سعر السلعة كلما حفّز ذلك المنتجين على تقديم المزيد منها. ومعنى هذا أن بعض الموارد ستحول من استخدامات أخرى وتخصص لإنتاج هذه السلعة. ونحن ندرك أن منحنى العرض يبيّن العلاقة بين سعر السلعة والمقادير المعروضة منها مع افتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة؛ فإذا تغير أي من هذه العناصر (مثل التقدّم التقني. وأسعار عوامل الإنتاج وعدد البائعين وغيرها) فإن منحنى العرض سيتغيّر.

2 ـ 2 ـ التغير في العرض والكمية المعروضة:

عندما نتحدّث عن التغير في العرض فنحن نعني بذلك انتقال المنحنى بكامله إلى اليمين (في حالة الزيادة) أو اليسار (في حالة الانخفاض) ويوضح الشكلان (3 ـ 5، 3 ـ 6). ما نقصده بهذا التغيّر.



شكل (3 ـ 5)
الزيادة في العرض

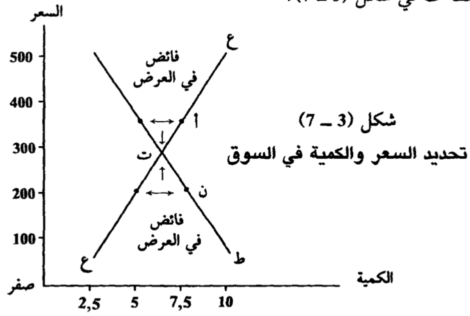
شكل (3 ـ 6)
الانخفاض في العرض

فعندما يزداد العرض لأي سبب من الأسباب كتحسّن طرق الإِنتاج أَو زيادة عدد المنتجين فإن منحنى العرض سينتقل برمته إِلى اليمين (ع ع) في شكل (3 ـ 5) وكذلك إذا ارتفعت أسعار عناصر الإِنتاج أَو كانت التوقعات غير مناسبة فإن منحنى العرض سينتقل إِلى اليسار (ع ع) في شكل (3 ـ 6).

أما عندما نتحدّث عن التغيّر في الكمية المعروضة فإننا نعني بذلك التحرّك من نقطة إِلى أخرى على نفس المنحنى. وسبب التغير في الكمية المعروضة هو التغيّر في سعر السلعة ذاتها مع افتراض ثبات العوامل الأخرى.

بعد أن تعرّضنا للمبادىء الأساسية للطلب والعرض لنا أن نتساءل كيف يتجدد السعر والكمية المطلوبة والكمية المعروضة في السوق؟ إن الطلب أَو العرض وحده لا يكفي للإِجابة على هذا السؤال؛ بل لا بد من جمع العرض والطلب مع بعضهما فهما كشطري المقص لا يمكن لأحدهما أن يقطع بدون الآخر.

والسعر التوازني هو ذلك السعر الذي يحقّق التعادل بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة، فهو الذي يحقّق التوافق بين رغبة البائعين والمشترين. ويتحقق هذا السعر عند نقطة تقاطع منحنى الطلب مع منحنى العرض. مثل نقطة ت في شكل (3 ـ 7).



شكل (3 ـ 7)
تحديد السعر والكمية في السوق

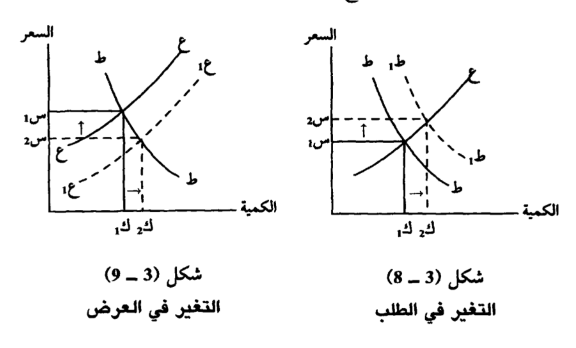
ولكي نتأكد من أن نقطة ت (في شكل 3 ـ 7) هي نقطة التوازن علينا أن نجرّب نقاطاً أخرى ونرى ما يحدث. لنفرض أننا عند نقطة أ. من الواضح أنه عند هذه النقطة يوجد فائض في العرض. فعند ذلك السعر يرغب البائعون في تقديم كمية أكبر بينما يريد المشترون شراء كمية أقل عند ذلك السعر ولكي يتخلّص البائعون من الفائض الذي لديهم فسيقدمون على تخفيض سعر البيع. وسيجذب ذلك عدداً أكبر من المشترين أي أنه سيكون هناك ضغط للاتجاه بالسعر إلى الانخفاض، وسيستمر هذا الانخفاض حتى تصل إلى السعر الذي يرغب عنده المشترون والبائعون في الاستمرار في البيع والشراء أي توافق رغبة الطرفين.

ومن ناحية أخرى لو أخذنا نقطة أخرى مثل ن في شكل (3 ـ 7) فسنجد أن هناك فائضاً في الطلب عند هذه النقطة؛ أي أنه عند ذلك السعر المنخفض يرغب المشترون في الحصول على كمية أكبر من تلك التي يريد البائعون عرضها. وهذا من شأنه أن يحدث ضغطاً صعودياً على السعر؛ فنجد أن السعر يتجه إلى أعلى حتى يرتفع السعر بدرجة كافية لتحقيق التوازن مرة أخرى عند النقطة ت. وعند تلك النقطة نجد أن الوضع يميل إلى الاستقرار ولا ينحو إلى الزيادة أَو النقصان. ويبدو جلياً أنّه لو بدأنا من أي نقطة سواء على منحنى الطلب أَو منحنى العرض فسنجد أن هناك قوى من شأنها أن تعمل على التحرّك باتجاه نقطة التوازن حيث تتطابق رغبات المستهلكين مع رغبات المنتجين.

4 ـ التغيّر في الطلب والعرض

وقبل أن ننهي حديثنا عن أوليات الطلب والعرض نود أن نتعرف عمّا يحدث للسعر التوازني في حالة تغير الطلب أَو العرض. لنفرض أولاً أن الطلب قد زاد بينما بقي العرض على حاله فماذا سيحدث؟ نتوقع أن يرتفع السعر وتزداد الكمية المطلوبة كما هو واضح من شكل (3 ـ 8). أما إذا انخفض الطلب ـ مع بقاء العرض ثابتاً ـ فإن كلاًّ من السعر والكمية المطلوبة سينخفض. أما إذا زاد

العرض ـ مع بقاء الطلب على حاله ـ فسنرى أن السعر سينخفض بينما تزداد الكمية المعروضة كما في شكل (3 ـ 9) وفي حالة انخفاض العرض ـ وبقاء الطلب ثابتاً ـ فإن السعر سيرتفع بينما تنخفض الكمية المعروضة.



شكل (3 ـ 9)
التغير في العرض

شكل (3 ـ 8)
التغير في الطلب

لكن ماذا يحدث لو تغيّر كلٌ من الطلب والعرض في وقت واحد سواء كان ذلك في نفس الاتجاه أَو في اتجاهين متعاكسين؟ قد يكون من السهل أَو العسير معرفة ما سيحدث فالشيء الكثير يتوقف على مقدار التغيير وعلى أشكال هذه المنحنيات أي مدى مرونتها. وفي القسم التالي سنتعرض بشيء من التفصيل لمفهوم المرونة.

5 ـ مرونة الطلب والعرض

لقد رأينا عند دراستنا للطلب والعرض أن هناك علاقة محددة تربط بين سعر السلعة والكمية المطلوبة أَو المعروضة منها ولكن ما يهمّنا الآن هو معرفة مدى استجابة هذه الكميات للتغيرات التي تطرأ على سعر السلعة، ودرجة استجابة الكمية للتغير في السعر تعرف بالمرونة؛ فالمرونة إذن هي مقدار التغيّر النسبي في الكمية الذي ينجم عن التغير النسبي في السعر.

5 ـ 1 ـ مرونة الطلب:

عندما يتغيّر سعر سلعة ما يتبعه في العادة تغير في الكمية المطلوبة من تلك السلعة. فعندما تكون استجابة الكمية المطلوبة لهذا التغير في السعر كبيرة يكون الطلب مرناً، أما إذا كانت الاستجابة بسيطة فيعتبر الطلب غير مرن. وعلى وجه التحديد يمكن تعريف المرونة السعرية للطلب على النحو التالي:

$$\text{مرونة الطلب} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

ويلاحظ أننا نهتم بالتغيّر النسبي بالدرجة الأولى، وذلك لأن وحدات قياس السلع تختلف من نوع لآخر (قناطير، أمتار، لترات... إلخ)، وتختلف كذلك عن وحدة قياس الأسعار (الدينارات مثلاً) ولا فائدة تجنى من مقارنة أشياء مختلفة، لكن عندما نضعها جميعاً في شكل نسب مئوية فيصبح من المتيسّر مقارنتها مع بعضها البعض. ونتيجة هذه القسمة تعطينا ما يعرف بمعامل المرونة وهو كما يلي:

$$\text{معامل المرونة} = \frac{\triangle \text{ك}}{\text{ك}} \div \frac{\triangle \text{س}}{\text{س}}$$

$$\text{أو} \quad \text{م ط} = \frac{\triangle \text{ك}}{\text{ك}} \times \frac{\text{س}}{\triangle \text{س}}$$

حيث إن م ط = معامل مرونة الطلب

△ ك = التغير في الكمية

△ س = التغير في السعر

ك = الكمية المطلوبة

س = السعر

فإذا كان معامل المرونة أكبر من الواحد الصحيح يعتبر الطلب مرناً وإذا كان المعامل أقل من واحد فيعتبر الطلب غير مرن. أما إذا كان المعامل مساوياً للواحد الصحيح فيكون الطلب متكافىء المرونة (أ ومرونته = 1).

5 ـ 2 ـ قياس المرونة:

لقد تعرّضنا ـ عند حساب المرونة ـ للتغير في كلٍّ من السعر والكمية المطلوبة. ولكن أي كمية وأي سعر ينبغي أن نأخذ في الاعتبار؟ إذا أخذنا التغيّر بالنسبة للكمية الأولى فستكون نسبة التغيّر كبيرة ويبدو التغيّر مبالغاً فيه. وإذا قسنا التغيّر بالنسبة للكمية التالية فستكون النسبة منخفضة ويبدو التغيّر بسيطاً. وتفادياً لمثل هذه المحاذير يفضل أن ينسب التغيّر إلى المتوسطات، بحيث ينسب التغيّر في الكمية إلى متوسط الكمية وتغيّر السعر إلى متوسط السعر. والجدول التالي يساعد على توضيح ما نعنيه في هذا الصدد.

جدول (3 ـ 3)

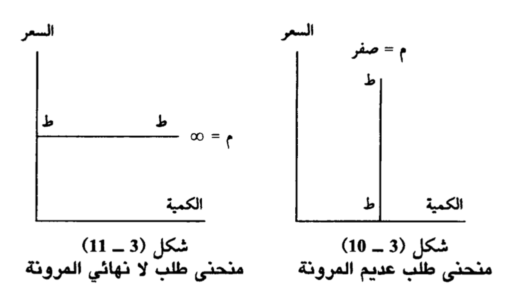
حساب المرونة عددياً

الكمية	△ ك	السعر	△ س	(ك$_1$ + ك$_2$) / 2	(س$_1$ + س$_2$) / 2	المرونة
صفر		9				
15	15	6	3	7,5	7,5	1:5 مرن
30	15	3	3	22,5	4,5	1:1 متكافىء المرونة
45	15	صفر	3	37,5	1,5	1:,2 غير مرن

5 ـ 3 ـ إشكال مرونة الطلب:

هناك نماذج متطرفة لمرونة الطلب، فقد يكون الطلب عديم المرونة؛ أي أن يكون شكله عمودياً كما في شكل (3 ـ 10) معنى هذا أن الفرد سوف يشتري السلعة عند أي سعر مثل الدواء بالنسبة للمريض. وقد يكون الطلب لا

نهائي المرونة حيث يكون منحنى الطلب أفقياً كما في شكل (3 ـ 11) ومعنى هذا أن التغيرات البسيطة في السعر سوف تؤدي إلى تغيرات كبيرة في الكمية المشتراة.

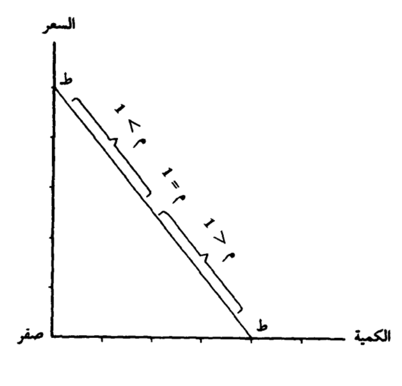


شكل (3 ـ 10)
منحنى طلب عديم المرونة

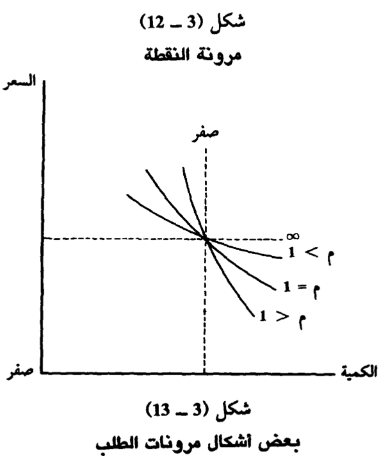
شكل (3 ـ 11)
منحنى طلب لا نهائي المرونة

وبين هاتين الحالتين المتطرفتين توجد أشكال عدة من المرونة هي أقرب للواقع. وفيما عدا الحالات المتطرفة فإن المرونة تختلف على مدى منحنى الطلب الواحد؛ ففي الطرف الأعلى للمنحنى يكون التغيّر النسبي في الكمية أكبر من التغيّر النسبي في السعر، وبذلك يكون هذا الجزء من الطلب مرناً، وتقل مرونته بالتدريج حتى تصبح مساوية للواحد الصحيح في منتصف المنحنى. أما في الطرف الأدنى فتقل المرونة ويصبح ذلك الجزء من المنحنى غير مرن، ومرجع ذلك هو أن التغيّر النسبي في الكمية أقل من التغيّر النسبي في السعر عند ذلك المدى. وشكل (3 ـ 12) يبيّن الأوضاع المختلفة للمرونة على منحنى الطلب.

ويمكن القول ـ بصفة عامة ـ إن منحنى الطلب يصبح أقل مرونة كلما زاد انحداره؛ أي قَرُب من الاتجاه العمودي. وتزيد مرونة الطلب كلما قلّ انحداره وقَرُب من الاتجاه الأفقي كما يبدو ذلك في شكل (3 ـ 13).

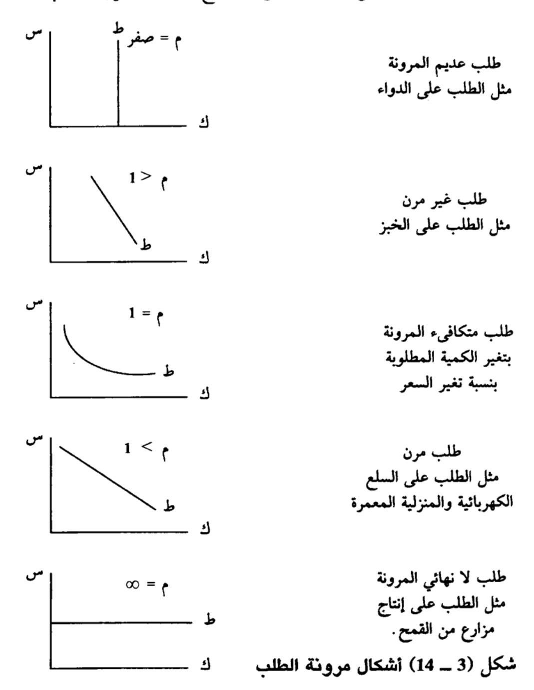


شكل (3 ـ 12)
مرونة النقطة



شكل (3 ـ 13)
بعض أشكال مرونات الطلب

فكلما دار منحنى الطلب نحو اليسار، وابتعد عن الوضع الرأسي وقرب، من ناحية أخرى، من الوضع الأفقي كلما زادت مرونته. وعلى العكس من ذلك كلما دار المنحنى نحو اليمين، وابتعد عن الوضع الأفقي، وقرب من الوضع الرأسي كلما قلّت مرونته، وشكل (3 ـ 14) يبيِّن الأوضاع المختلفة لمرونة الطلب.



شكل (3 ـ 14) أشكال مرونة الطلب

5 ـ 4 ـ العوامل المؤثرة في مرونة الطلب:

هناك مجموعة عوامل يمكن أن تؤثّر في مرونة الطلب على سلعة ما ومن بين هذه العوامل ما يلي:

أ ـ مدى توافر بدائل للسلعة المعنية فكلما توافرت سلعة بديلة كلما زادت مرونة الطلب على تلك السلعة.

ب ـ إذا كان الإنفاق على السلعة يمثّل جزءاً كبيراً من إنفاق المستهلك فستكون مرونة الطلب كبيرة. فالتغيّر النسبي في سعر المعدات الكهربائية مثلاً له أثر أكبر على الإنفاق من تغيّر مماثل على سلعة أخرى (كالبيض مثلاً).

جـ ـ وكذلك كلما كانت السلعة كمالية كلما كان الطلب عليها مرناً.

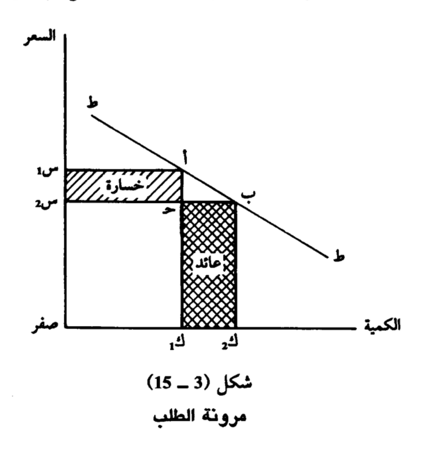
د ـ وعندما تكون السلعة قابلة للصيانة والإصلاح يكون الطلب عليها مرناً أيضاً حيث يمكن للمستهلك أن يؤجل طلبه على تلك السلعة.

5 ـ 5 ـ المرونة والإيرادات:

للمرونة أهمية خاصة بالنسبة للإيراد الإجمالي، والإيراد الإجمالي ـ كما هو معروف ـ عبارة عن حاصل ضرب الوحدات المباعة من السلعة في سعر بيعها (أي س × ك).

ويتوقف الإيراد على درجة التغيّر في كلٍّ من السعر والكمية. فعندما يكون الطلب مرناً ستكون استجابة الكمية المطلوبة للتغيّر في السعر أكبر وبذلك يزداد الإيراد. أي أن اتجاه الإنفاق سيكون عكس اتجاه التغيّر في السعر. أما إذا كان الطلب غير مرن فسيقل الإنفاق؛ أي أن الإنفاق سيكون في نفس اتجاه السعر. وعندما يكون الطلب متكافىء المرونة فلن يكون هناك تغيراً في الإيرادات لأن التغيّر النسبي في الكمية سيكون معادلاً للتغيّر النسبي في السعر.

وفي شكل (3 ـ 15) يبدو واضحاً أن الإيراد الناجم عن زيادة الكمية المشتراة هو أكبر من الخسارة الناجمة عن انخفاض السعر. ويمكن معرفة ذلك بمقارنة مساحة المستطيل ($س_1$ أ حـ $س_2$) بمساحة المستطيل (ب $ك_2$ $ك_1$ جـ).

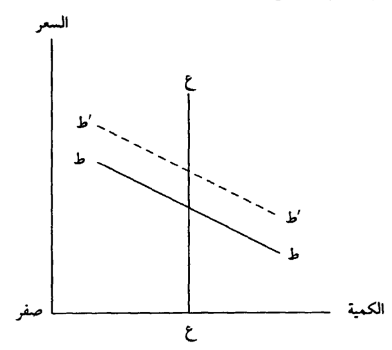


شكل (3 ـ 15)
مرونة الطلب

5 ـ 6 ـ مرونة العرض:

يشابه مفهوم مرونة العرض مفهوم مرونة الطلب حيث تبين مرونة العرض مدى استجابة الكمية المعروضة للزيادة في السعر، فإذا كانت الاستجابة كبيرة فهو مرن أما إذا كانت درجة الاستجابة غير كبيرة فيعتبر العرض غير مرن. وعند دراسة مرونة العرض ينبغي أن يؤخذ العنصر الزمني في الاعتبار، لأن الوقت يلعب دوراً مهمّاً في مدى استجابة المنتجين للتغيّر في السعر. إذ إن قدرة المنتجين في نقل الموارد، من إنتاج إلى آخر وتكييف الإنتاج يتطلب وقتاً. ويمكن تقسيم الفترة الزمنية التي تواجه المنتجين إلى ثلاثة مراحل هي:

أولاً : الفترة القصيرة وفي هذه الفترة يكون العرض غير مرن أَو عديم المرونة وذلك لأن المنتج لا يستطيع الاستجابة للتغيّر في السعر بل سيتحدد السعر بما سيكون عليه الطلب وقتها ويبدو ذلك متمثلاً في شكل (3 ـ 16) ومن أمثلة ذلك السلعة القابلة للتلف (كالطماطم والسمك) التي ينبغي أن تباع خلال فترة معينة.

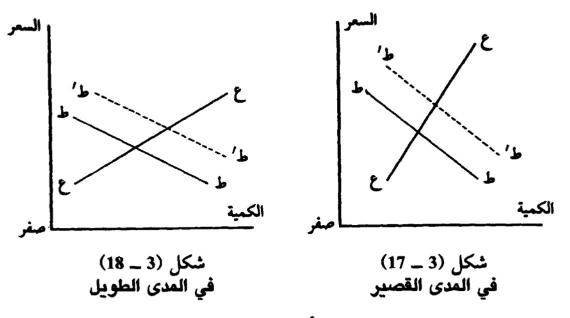


شكل (3 ـ 16)

العرض في المدى القصير جداً

ثانياً : الفترة المتوسطة: وهذه الفترة لا تسمح للمنتج بتغيير كبير في أدوات الإِنتاج، غير أنّه يمكن خلالها تكييف بعض الأدوات الحالية بقدر ما تسمح به ظروف وتكاليف الإِنتاج. وفي هذا المدى يكون العرض أكثر مرونة من الفترة السابقة كما يتضح من شكل (3 ـ 17).

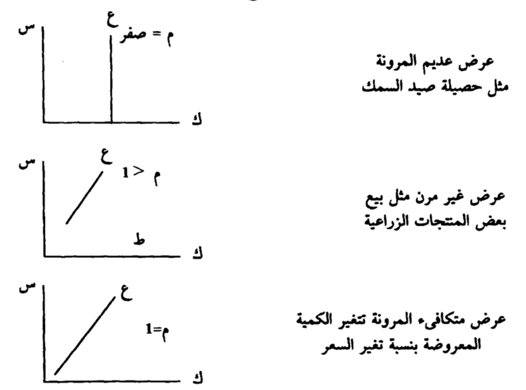
ثالثاً : الفترة الطويلة: وخلال هذه الفترة يستطيع المنتج أن يغيّر من أدوات إنتاجه بحيث يمكِّنه من الاستجابة للتغيير في السعر. وبذلك تكون مرونة العرض كبيرة كما في شكل (3 ـ 18).

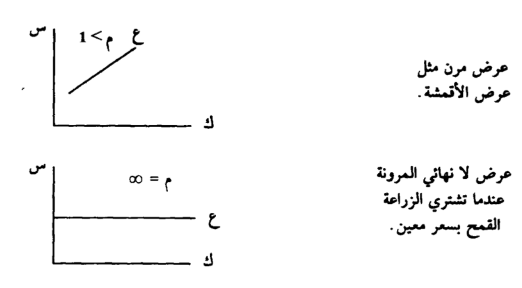


شكل (3 ـ 17)
في المدى القصير

شكل (3 ـ 18)
في المدى الطويل

ويمكن القول، بصفة عامة بأنه كلما دار منحنى العرض ناحية اليمين واقترب من الوضع الأفقي كلما زادت مرونته. وعلى العكس كلما دار المنحنى نحو اليسار وابتعد عن الوضع الأفقي مقترباً من الوضع الرأسي كلما قلّت مرونته. وشكل (3 ـ 19) يبيِّن الأوضاع المختلفة لمرونة العرض.





شكل (3 ـ 19)
أشكال مرونة العرض

6 ـ التدخل في العرض والطلب

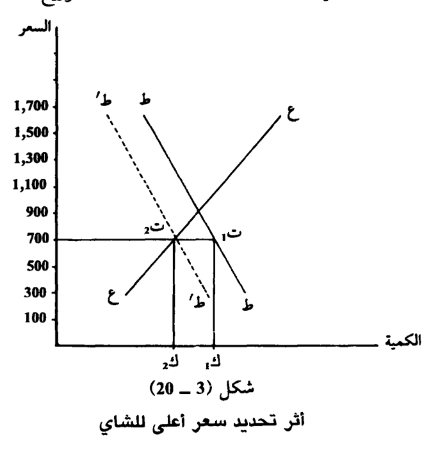
لقد رأينا في الصفحات السابقة كيف يتحدد السعر في السوق بتقاطع العرض والطلب. فإذا حدث وأن وجد وضع غير توازني فإن قوى السوق سوف تعمل من أجل الدفع به إلى وضع التوازن. وعليه فإن قوى العرض والطلب سوف تعمل على توظيف الموارد بكفاءة، وبطريقة أفضل. ولكن قد يراد لسبب أو لآخر الحد من عمل السوق والتدخّل في ميكانيكية العرض والطلب وتحديد السعر بحيث يفوق أو يقل عن السعر التوازني.

وهناك عوامل قد تدعو إلى التدخّل في عمل العرض والطلب وذلك إما بقصد توفير سلعة أساسية بسعر معقول مثلاً أو بدعم سلعة زراعية أو لمجرد وضع احتكاري قائم. وسنتعرض هنا لوضعين من هذه الأوضاع وهي أولاً تحديد السعر لسلعة معينة وثانياً؛ دعم محصول زراعي.

6 ـ 1 ـ السعر القانوني:

لنفرض أن هناك سلعة معينة يكثر استعمالها كالشاي مثلاً. ولنفرض أن

الكميات المتوافرة من هذه السلعة محدودة، ولو تركت لظروف السوق لكان سعرها مرتفعاً، ولنفرض أنه حدد سعر رسمي لهذه السلعة قدره (700) درهماً للكيلوجرام. فعند ذلك السعر نرى أن الكمية المطلوبة هي $ك_1$ وتفوق الكمية المعروضة ك2 كما في شكل (3 ـ 20) فماذا يحدث عند توزيع هذه السلعة؟



شكل (3 ـ 20)

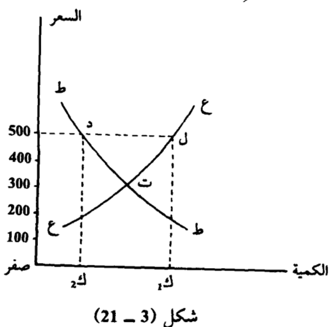
أثر تحديد سعر أعلى للشاي

قد يكون البيع على أساس من يأتي أولاً، ولكن هذا يعني أن اللاحقين قد لا يحصلون على شيء. وقد يؤدي هذا الإجراء إلى عدة نتائج منها المحاباة! حيث يحتفظ صاحب المحل (أو عامل الجمعية) لزبائنه ببعض تلك السلعة... وقد ينتج عن ذلك ما يعرف بالسوق السوداء حيث تباع السلعة خلسة بأسعار تفوق السعر القانوني. وفي كلتا الحالتين سيبقى أناس بدون هذه السلعة. لذلك قد تدخل السلطة العامة (الحكومة) وتطبّق ما يعرف بنظام البطاقات حيث توزع الكمية المتوافرة على الجميع حسب حصص معينة،

وبذلك يحصل الجميع على السلعة ولكن دون المقادير التي يرغبونها. وهذا يعني أن منحنى الطلب سينتقل من وضعه الأول إلى وضع توازني جديد هو $ث_2$، أي أن الطلب سينتقل إلى اليسار إلى ط ط.

6 ـ 2 ـ دعم المحاصيل الزراعية:

والنوع الآخر من التدخل في ميكانيكية العرض والطلب قد يكون بدفع أسعار تشجيعية لبعض المحاصيل الزراعيّة وتكون هذه الأسعار في العادة أعلى من السعر السائد في السوق. فلو فرضنا أن هناك دعماً لمحصول الطماطم مثلاً وتدفع أسعار تشجيعية قدرها (500) درهماً للكيلوجرام. وعند ذلك السعر تكون الكمية المعروضة ($ك_1$) وهي أكبر من الكمية المطلوبة ($ك_2$) كما يبدو من شكل (3 ـ 21) وتفادياً لهبوط السعر فيمكن معالجة هذا الوضع بإحدى طريقتين؛ الأولى شراء فائض المحصول؛ أي بتحريك منحنى الطلب إلى اليمين عند النقطة ل. والثانية: بتحديد المساحة المزروعة من هذا المحصول أي بنقل منحنى العرض إلى اليسار حتى النقطة د.



شكل (3 ـ 21)

دعم محصول الطماطم

والآن وبعد أن استعرضنا المبادىء الأولية للعرض والطلب سنستعرض بشكل موجز نظرية القيمة وتطورها

مفاهيم اقتصادية:

جدول الطلب	جدول العرض
منحنى الطلب	منحنى العرض
قانون الطلب	قانون العرض
الطلب الفردي	طلب السوق
زيادة الطلب	زيادة العرض
انخفاض الطلب	انخفاض العرض
الكمية المطلوبة	الكمية المعروضة
السعر التوازني	السعر القانوني
سلع بديلة	سلع مكمِّلة
سلع مستقلة	مرونة الطلب
مرونة العرض	عديم المرونة
لا نهائي المرونة	غير مرن
متكافىء المرونة	

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ بيِّن الفرق بين التغيّر في الطلب والتغيّر في الكمية المطلوبة.

2 ـ ما هي العوامل التي تؤثّر في مرونة الطلب؟ وتلك التي تؤثّر في مرونة العرض؟

3 ـ ما هي الفائدة العملية لمفهوم مرونة الطلب؟

4 ـ إذا بدأت من وضع توازي فماذا سيحدث لكلٍّ من السعر والكمية من الحالات التالية مع افتراض أن الطلب والعرض يتخذان شكلاً عادياً:

أ ـ إذا زاد العرض وبقي الطلب على حاله.

ب ـ إذا زاد الطلب، ولم يتغيّر العرض.

ج ـ إذا زاد كلٌّ من الطلب والعرض.

د ـ إذا زاد العرض وانخفض الطلب.

هـ ـ إذا انخفض العرض وزاد الطلب.

5 ـ يبين الجدول التالي الطلب على ثلاث سلع هي أ، ب، ج.

سلعة أ		سلعة ب		سلعة ج	
ك	س	ك	س	ك	س
15	2	20	3	3	5
10	4	10	6	1	10

والمطلوب حساب مرونة الطلب لكل سلعة، وبيان ما يطرأ على الإِيراد في كل حالة.

الفَصْل الرَّابِعْ

نظريَّة القيمة وتطوّرهَا

بما أن كل فرد في المجتمع لا يستطيع إنتاج كل ما يحتاجه من سلع وخدمات، لذا كان لزاماً على أفراد المجتمع الاعتماد على بعضهم البعض في إشباع هذه الحاجات. ومن هنا تحتم القيام بعملية المبادلة، أي مبادلة السلع والخدمات فيما بين الناس. إن عملية المبادلة تستلزم معرفة النسبة التي ستتم على أساسها مبادلة السلع والخدمات بعضها ببعض. أَو بمعنى أوضح فإن عملية المبادلة تتطلّب معرفة قِيَم السلع والخدمات التبادلية.

لقد ميّز الاقتصاديون بين قيمتين مختلفتين لكل سلعة أَو خدمة، القيمة الأولى وهي قيمة الاستعمال «أَو القيمة الاستعمالية للسلعة أَو الخدمة» وهي عبارة عن قيمتها لدى الشخص الذي يستعملها أَو يستهلكها. والقيمة الثانية وهي قيمة مبادلة السلعة أَو الخدمة للسلع والخدمات الأخرى، أَو القيمة التبادلية للسلعة، وهي عبارة عن مقدار السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها مقابل التنازل عن وحدة واحدة من تلك السلعة أَو الخدمة. كما أوضح الاقتصاديون بأن لا يشترط أن تكون قيمة استعمال السلعة أَو الخدمة دليلاً أَو مؤشراً على قيمتها التبادلية، بل قد تكون العلاقة عكسية تماماً. فعلى سبيل المثال قد تكون قيمة السلعة أَو الخدمة الاستعمالية عالية جداً بينما قيمتها

التبادلية منخفضة للغاية أَو العكس. وقد ضربوا على ذلك المثال التقليدي لسلعتي الماء والماس. فالماء كما نعرف جميعاً له قيمة استعمال عالية جداً حيث لا يخفى على أحد قيمته وأهميته للحياة، ولكن قيمته التبادلية منخفضة جداً بل تكاد تكون معدومة. وعلى العكس من ذلك نجد أن القيمة الاستعمالية للماس منخفضة جداً (لأغلبية الناس) في حين أن قيمته التبادلية مرتفعة جداً.

إن القيمة محل اهتمامنا هنا هي قيمة التبادل أَو القيمة التبادلية للسلعة أَو الخدمة وليست القيمة الاستعمالية. لأن القيمة التبادلية هي الأساس في تقدير قيم أَو أثمان السلع والخدمات.

1 ـ تطور نظرية القيمة

لقد ذهب الاقتصاديون مذاهب شتى في تحديدهم لقِيم السلع والخدمات التبادلية، حيث تباينت وجهات نظرهم في هذا الخصوص واختلفت عندهم مصادر ومكونات هذه القيمة. فبينما يرى بعضهم أن مصدر القيمة هو العمل المبذول في إنتاج السلعة أَو الخدمة، يرى فريق آخر بأن مصدر القيمة هو تكاليف الإِنتاج بصورة عامة وليس العمل وحده. في حين يرى فريق ثالث بأن مصدر القيمة ليس التكاليف بالمرة، وإنما هو المنفعة التي تعطيها هذه السلعة أَو الخدمة للمستهلك. إن هذا التباين والاختلاف في وجهات النظر والتفسيرات لمصادر القيمة لدى الاقتصاديين هو في الواقع الذي أدّى إِلى تطور نظرية القيمة حتى وصلت إِلى ما هي عليه الآن. وسنستعرض هنا أهم هذه التطورات.

1 ـ 1 ـ نظرية قيمة العمل:

تتحدد قيمة السلعة أَو الخدمة وفقاً لهذه النظرية على أساس ساعات العمل المبذولة في إنتاج تلك السلعة أَو الخدمة، وبناءً على ذلك فإن قيمة السلعة أَو الخدمة التي أنفق في إنتاجها 4 ساعات عمل تساوي ضعف قيمة السلعة أَو الخدمة التي تطلّب إنتاجها ساعتين فقط. ويفسّر أصحاب هذه

النظرية إرجاع القيمة للعمل بالحاجة إِلى مقياس عام غير قابل للتغيّر تقاس به قِيَم السلع. حيث إن النقود في نظرهم لا تصلح لأن تستخدم كمقياس عام وذلك لتغيرها المستمر. ومن ثم فإنه لا يمكن استخدام مقياس هو نفسه في حاجة إِلى مقياس.

ومن أبرز الاقتصاديين الذين نسبوا القيمة للعمل، آدم سميث وريكاردو وكارل ماركس. وقد اعترف آدم سميث وريكاردو بأهمية رأس المال في إنتاج السلع والخدمات، ولكنهما تراجعا في ذلك بعض الشيء وقالا بأن رأس المال ما هو إِلاَّ عمل مدخرٌ وعمل تبلور في شكل رأس مال مع الزمن. أي أنهما اقتربا نوعاً ما من النظرية القائلة بأن قيمة أية سلعة تتحدد بتكاليف إنتاجها. لكن كارل ماركس يعتبر مصدر القيمة هو العمل وحده. ومن هنا هاجم النظام الرأسمالي وقال إن الريع والفائدة والربح تنتج من استغلال عنصر العمل. فهو يرى أن الممول أَو الرأسمالي يشتري قوة العمل من العامل بأجر لا يزيد عن ثمن الأشياء الضرورية اللازمة لمعيشته وأسرته عند حد الكفاف أَو ربما دون ذلك، بينما يستخدم تلك القوة في إنتاج سلع وخدمات تفوق قيمتها الأجر المدفوع. أي أن العامل لا يحصل إِلاَّ على جزءٍ من قيمة عمله، أما الباقي وهو ما أطلق عليه ماركس القيمة الفائضة «وهي عبارة عن الفرق بين قيمة ما يقوم بإنتاجه العامل من سلع وخدمات، وما يستلمه من أجر مقابل ذلك الإِنتاج» فيذهب إِلى الرأسماليين في شكل أرباح وفائدة وريع. ويقول ماركس بأن الرأسماليين يحصلون على هذا الفائض ليس في مقابل خدمات وإنما لمجرد الصدفة التي جعلتهم دون غيرهم يملكون عناصر الإِنتاج الأخرى.

والجدير بالملاحظة هنا بأن ماركس لم يهمل المنفعة وأهميتها في تحديد القيمة، ولكنه تركها ورفض الأخذ بها كأساس للقيمة لأنها في نظره عامل متغير. وهو في ذلك لا يختلف عن آدم سميث في تركه للمنفعة على هذا الأساس.

1 ـ 1 ـ 1 ـ نقد نظرية قيمة العمل:

لقد وجهت لنظرية القيمة ـ العمل عدة انتقادات من أهمّها:

أ ـ لقد أهملت النظرية جانب الطلب (المنفعة) تماماً في تحديد القيمة. ويفسِّر ترك المنفعة من قبل الاقتصاديين الذين تبنّوا هذه النظرية وعدم أخذها في الاعتبار في تحديد القيمة تغير وعدم ثبات المنفعة من جهة وبعدم قدرتهم على حل ما يسمى بلغز القيمة في ذلك الوقت من جهة أخرى. ويتمثَّل لغز القيمة في وجود نوع من التناقض بين المنفعة والقيمة، حيث إن السلع ذات المنفعة الكبيرة (كالماء مثلاً) نجد ثمنها أَو قيمتها قليلة، بينما السلع المشكوك في نفعها (كالماس) لها قيمة أَو ثمن كبير. لقد حيّرتهم هذه المشكلة واضطرتهم إِلى ترك المنفعة جانباً في تحديد القيمة والتركيز على جانب التكلفة.

ب ـ حتى من جانب التكلفة نجد أن النظرية لا تعطي صورة كاملة للعوامل الأخرى المؤثّرة على التكاليف وبالتالي العرض بجانب العمل، مثل الأرض ورأس المال والتنظيم والمواد الأولية.. إلخ. حيث إن ندرة هذه العوامل وارتفاع أسعارها سيؤدي بكل تأكيد إِلى ارتفاع أسعار وقِيَم السلع والخدمات التي تدخل هذه العوامل في إنتاجها.

جـ ـ كيف يمكن تفسير ارتفاع أسعار وقِيَم التحف النادرة واللوحات الفنية المرسومة من قبل فنانين مشهورين مقارنة بأسعار وقِيَم التحف واللوحات المشابهة حتى وإن كان الوقت المبذول في إنتاج التحف واللوحات المشابهة ضعف الوقت المبذول في إنتاج التحف النادرة واللوحات المرسومة من قبل فنانين مشهورين.

د ـ لو سلمنا بمنطوق هذه النظرية فإن ذلك يضعنا أمام مشكلة المقارنة بين وحدات العمل المختلفة، فكيف يمكن المقارنة مثلاً بين ساعة عمل يبذلها طبيب وساعة عمل يبذلها مهندس وأخرى يبذلها عامل غير ماهر.

هـ ـ إن النظرية لا تستطيع تفسير التغيرات التي تطرأ على قِيَم الأشياء بعد إتمام صنعها «أي دون تغير ساعات العمل المبذولة فيها». تغيّر قيمة منزل مقام نتيجة تحسينات حدثت بالمنطقة كفتح طرق أَو إقامة ميادين أَو مصانع بجواره. . . إلخ.

وخلاصة القول إن هذه النظرية بوضعها الراهن واستنادها لعنصر العمل فقط في تحديد القيمة لم تهمل الطلب فقط بل العرض كذلك، حيث إن العمل وحده ليس هو الذي يخلق القيمة.

1 ـ 2 ـ نظرية قيمة نفقة الإنتاج أَو تكاليف الإنتاج

لقد أدت الانتقادات التي وجّهت لنظرية القيمة والعمل إِلى البحث وبدرجة أعمق عن المصادر الحقيقية للقيمة، مصادر تكون أقدر على تفسير القيمة وتغيراتها من سلعة إِلى أخرى ومن فترة زمنية إِلى أخرى. وقد انتهى هذا البحث إِلى إيجاد أَو ظهور نظرية أخرى (في الحقيقة تطوير النظرية السابقة) تفيد بأن قيمة أية سلعة أَو خدمة تتحدد في الفترة الطويلة وفي حالة المنافسة الكاملة ـ أي عدم وجود احتكار ـ على أساس نفقة إنتاجها أَو تكاليف إنتاجها. ومن أبرز الاقتصاديين الذين ساهموا في تطوير هذه النظرية وإخراجها إِلى حيّز الوجود جون ستيوارت ميل. إن هذا التطور الذي حدث على نظرية القيمة ـ العمل يجنِّبها كثيراً من الاعتراضات والانتقادات التي وجّهت إليها في السابق ويجعلها ـ في نظر أصحابها ـ مقبولة أكثر من ناحية الأساس الاقتصادي. حيث في ظل المنافسة الكاملة ستكون حرية الدخول إِلى والخروج من النشاط الاقتصادي مكفولة، مما يؤدي إِلى تساوي قيمة السلعة أَو سعرها مع تكاليف إنتاجها، أي قيمة السنين تتحدّد في النهاية بتكاليف أَو نفقة الإِنتاج.

1 ـ 2 ـ 1 ـ نقد نظرية قيمة ـ نفقة الإِنتاج أَو تكاليف الإِنتاج:

لقد تعرّضت هذه النظرية أيضاً لعدة انتقادات من أهمّها:

أ ـ إنها كسابقتها أهملت جانب الطلب وركّزت على جانب العرض فقط، فما قيمة الشيء غير المنافع. إن أي شيء لن تكون له قيمة مهما بلغت تكاليف إنتاجه إلاَّ إذا كان نافعاً وعليه طلب.

ب ـ إن هذه النظرية أيضاً كسابقتها لا تستطيع أن تفسّر لنا التغيّر الذي يطرأ على قِيَم الأشياء بالرغم من عدم حدوث أي تغير في التكاليف.

جـ ـ كذلك نجد أن هذه النظرية لا تستطيع أن تفسّر لنا ارتفاع قِيَم الأشياء النادرة والتحف وغيرها بالرغم من عدم ارتفاع تكاليفها.

د ـ تتكلّم هذه النظرية عن تكاليف الإِنتاج في الفترة الطويلة وفي غياب الاحتكار، وهذا أمر يكاد يكون مستحيلاً وجوده على أرض الواقع، حيث إن السائد في الواقع العملي هو الاحتكار بجميع أنواعه والغياب الكامل للمنافسة الكاملة.

هـ ـ يترتّب على عدم وجود المنافسة الكاملة ـ بالمفهوم الدقيق لهذه الحالة ـ عدم التأكّد من أن الموارد قد استخدمت الاستخدام الجيد وأنه لم يسأ استخدامها وهذا ما لم تأخذه النظرية في الحسبان. فقد تكون الموارد متوفرة ولكن أُسيء استخدامها، أما لضعف في الكفاية الإِنتاجية أَو لأي سبب آخر. الأمر الذي يجعل تكاليف الإِنتاج تختلف من مؤسسة إنتاجية إِلى مؤسسة إنتاجية أخرى أَو من فترة زمنية إِلى فترة أخرى في نفس المؤسسة الإِنتاجية.

و ـ نظراً لاختلاف نفقات الإِنتاج وفقاً لاختلاف الظروف التي تخضع لها كل مؤسسة إنتاجية عن المؤسسات الأخرى فإنه من الصعب اختيار أي النفقات التي تحدد القيمة. مما جعل أنصار هذه النظرية يعدلونها إِلى القول بأن القيمة تتحدد وفقاً لتكاليف الإِنتاج تحت أسوأ الظروف.

1 ـ 3 ـ نظرية المنفعة الحدية:

لقد ظلت نظرية نفقة أَو تكاليف الإِنتاج تسيطر على الفكر الاقتصادي في القيمة حتى العقد الثامن من القرن التاسع عشر، حيث ظهرت نظرية المنفعة الحدية على يد ثلاثة من مفكري مدرسة التحليل الحدي وهم: ستانلي جيوفنز في إنجلترا وكارل منجر في النمسا وليون فلراس بفرنسا. لقد توصل هؤلاء الثلاثة إِلى نتيجة واحدة بالرغم من اتباعهم لطرق مختلفة في التحليل وبالرغم من المسافات الشاسعة التي تفصل بينهم. ومفاد هذه النتيجة أن قِيَم الأشياء تتحدد بمنفعتها. ولكن ليس بمنفعتها الكلية وإنما بمنفعتها الحدية، وهي المنفعة النهائية المستمدة من الوحدات الأخيرة منها. أي أن هذه النظرية ركّزت على جانب الطلب وأهملت جانب العرض، وقد اهتدى هؤلاء البحاث في أبحاثهم إِلى أن المنفعة الحدية تتناقص باستمرار بزيادة وحدات السلعة المستهلَكة. أي أن المستهلِك يحصل على منفعة أكبر من الوحدة الأولى التي يستهلكها مقارنة بالمنفعة التي يحصل عليها من الوحدة الثانية، والمنفعة الحدية للوحدة الثانية ستكون أكبر من المنفعة الحدية للوحدة الثالثة التي تكون بدورها أكبر من المنفعة الحدية للوحدة الرابعة... وهكذا تتناقص المنفعة إِلى أن يصل المستهلِك إِلى حد التشبّع. ويطلق على هذه العلاقة بين الكمية المستهلَكة من أي سلعة والمنفعة المستمدة منها قانون تناقص المنفعة.

وهكذا فقد ساعدت هذه النظرية على تفسير لغز القيمة الذي حيّر الاقتصاديين السابقين حيث تم حل هذا اللغز بطريقة مرضية. صحيح أن منفعة الماء الكلية أكبر من منفعة الماس الكلية، لكن الوحدات المتتالية من الماء تعطي منافع حدية تتناقص بسرعة ولذلك فإن ثمن الماء منخفض لأن منفعته الحدية منخفضة. أما الماس فقيمته كبيرة لأن منفعته الحدية تتناقص ولكن ببطء. أي أن المنفعة الحدية للماء أصغر من المنفعة الحدية للماس وذلك لندرة الماس بالمقارنة مع الماء.

إن هذه النظرية بالرغم من سلامة الأُسس التي بُنيت عليها وبالرغم من أنها استطاعت أن تحل لغز القيمة، إلاّ أنها هي الأخرى لم تسلم من النقد، حيث تعرّضت لمجموعة من الانتقادات أهمّها:

إن هذه النظرية ركّزت على جانب الطلب وأهملت جانب العرض تماماً، وحيث إن قِيَم الأشياء ترتفع أَو تنخفض وفقاً لظروف وتكاليف إنتاجها وتتأثّر بأي تغيّر في هذه التكاليف لذلك فإنه لا يمكن إهمال هذه التكاليف وبالتالي العرض عند تحديد القيمة. أي أن تفسير القيمة لن يحقّق أهدافه إلاّ إذا أخذت نظرية المنفعة في اعتبارها جانب العرض أيضاً. ومعنى ذلك أن أية نظرية تعتمد على جانب الطلب فقط ستكون قاصرة في تفسير القيمة.

نخلص من كل ما تقدّم بأنّه لا يمكن تفسير القيمة بجانب الطلب فقط ولا بجانب العرض فقط. وإنما التفسير الصحيح للقيمة يتطلّب الجمع بين كل من الطلب والعرض. حيث يعكس الطلب جانب المنفعة في السلعة ويعكس العرض جانب التكاليف.

وقد كان شرف جمع كل من الطلب والعرض في نظرية واحدة للقيمة للاقتصادي الفريد مارشال الذي استطاع أن يوضح بأن القيمة تفسّر على أساس كل من الطلب والعرض معاً ومثلهما في ذلك مثل حدّا المقص اللذّان يقطعان الورقة معاً ولا يمكن تحديد أي منهما الذي قام بعملية القطع وحده. وبذلك فقد تكاملت نظرية القيمة في شكلها النهائي موضحة بأن قيمة أي شيء تتحدّد بالطلب علي وعرض ذلك الشيء.

مفاهيم اقتصادية:

القيمة التبادلية	القيمة الاستعمالية
قيمة العمل	تكلفة الإنتاج
لغز القيمة	فائض القيمة

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ ما المقصود بنظرية قيمة العمل؟ وما هي الانتقادات التي وجّهت إليها؟

2 ـ ما هي نظرية قيمة تكاليف الإِنتاج؟ وما هي الاعتراضات عليها؟

3 ـ كيف يمكن أن تحدد قيمة اللوحات الفنية، والتحف الأثرية؟

4 ـ ما الذي يمكن أن تلعبه القدرة وتكاليف الإِنتاج في تحديد قِيَم الأشياء؟

الفَصْل الخَامِس

الطّلب والمنفعة

بعد أن تعرّضنا بصورة مجملة لمبادىء الطّلب سنناقش الآن بعض العوامل التي تكمن خلف منحنى الطّلب. أي تلك العوامل التي تجعل منحنى الطّلب على ما هو عليه وهناك أكثر من وسيلة لتفسير انحدار جدول الطّلب وفي هذا الفصل سنناقش باختصار ثلاثة وسائل لتفسير سلوك المستهلِك وهي المنفعة وأثر الإحلال والدخل، ومنحنيات السواء.

1 ـ تناقص المنفعة الحدية

عندما نتحدّث عن سلوك المستهلك وقراراته المتعلقة بالعمل والادّخار واختيار السلع فإننا نفترض أنه يتصرّف تصرّفاً رشيداً؛ بمعنى أن المستهلك يحاول أن يحقق أقصى إشباع ممكن باستخدام الموارد المتوافرة لديه. فهو يقارن بين السلع ويختار تلك السلع التي يجني منها أقصى منفعة. والمنفعة هي قدرة السلعة على إشباع رغبة عند المستهلك. والمنفعة ليست خاصية متعلّقة بالسلعة ذاتها ولكنها تتعلّق بنظرة المستهلك لها. فهي إذن مسألة شخصية وتختلف بالتالي من شخص لآخر.

ومن الملاحظ أنه وإن كانت رغبة المستهلك في السلع عموماً غير محدودة فرغبته في الحصول على سلعة معينة هي رغبة محدودة؛ إذ كلما حصل

على المزيد من تلك السلعة كلما قلّت رغبته فيها. فالإشباع الكلّي الناجم عن استهلاك وحدات متتالية من السلعة يأخذ في التناقص تدريجياً نتيجة لتشبّع المستهلك. وبعبارة أخرى فإنه كلما زاد الاستهلاك من سلعة ما كلما قلّت منفعتها الحدية، أي منفعتها الإضافية للوحدات المتتالية من تلك السلعة... ويعرف هذا بقانون تناقص المنفعة. وسنسوق مثلاً يوضّح هذه الفكرة.

لنفرض أن شخصاً ما لا يتمكن من شرب الشاي سوى مرة واحدة في الأسبوع لذلك نتوقع أن تكون منفعة كوب الشاي الأول كبيرة بالنسبة له.. وإذا استطاع الحصول على الشاي يوماً ثانياً فستزداد منفعته الكلية، ولكن بدرجة أقل من الحالة الأولى. وإذا حصل على كوب ثالث من الشاي في الأسبوع فإن منفعته الإجمالية ستزداد ولكن ما تضيفه من إشباع أقل مما حصل عليه سابقاً. وهكذا فمع كل كوب إضافي تزداد المنفعة ولكن بمعدل أقل. وبعد عدد معين سنجد أنه يصل إلى مرحلة لا تضيف فيها أكواب الشاي شيئاً إلى منفعة المستهلك والجدول التالي يعطي أرقاماً افتراضية لهذا المثال.

جدول (5 ـ 1)

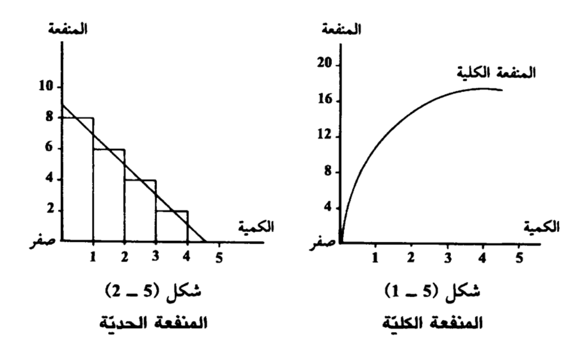
جدول منفعة أكواب الشاي

الكمية	المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
صفر	صفر	
1	8	8
2	14	6
3	18	4
4	20	2
5	20	صفر

ومن هذا الجدول يمكن أن نرى أن المنفعة الكلية تزداد حتى الوحدة الرابعة حيث تبلغ أقصى قيمة لها. ثم تستقر لتبدأ بعد ذلك في الهبوط إذا استمر المستهلك في تناول أعداد من أكواب الشاي أكثر من تلك المبينة في الجدول.

أما المنفعة الحدية فتأخذ في التناقص تدريجياً حتى تصل إلى الصفر وربما تصبح سالبة بعد ذلك. ويمكن تصوير هذه العلاقة بيانياً كما في شكلي (5 ـ 1)، (5 ـ 2).

ولمّا كانت المنفعة الحدية تمثّل الزيادة في المنفعة الكلية فإن مجموع المنافع الحدية عند مستوى معين يمثّل المنفعة الكلية عند ذلك المستوى.



شكل (5 ـ 1)
المنفعة الكليّة

شكل (5 ـ 2)
المنفعة الحديّة

والجدير بالملاحظة أن فكرة المنفعة الحدية تساعدنا في اشتقاق منحنى الطّلب وتفسر لنا سبب انحداره إلى أسفل. فالمستهلك يقدم على شراء سلعة معينة لأنها تشبع لديه رغبة. فالوحدات الأولى من السلعة تعطي إشباعاً معيناً، وعندما يزداد استهلاك الفرد من السلعة فإن منفعته الكلية تزداد، غير أنّه ـ كما

سبق وأن رأينا ـ أن مقدار المنفعة التي تضيفها كل وحدة جديدة تبدأ في التناقص. لهذا فإن المستهلك لن يدفع سعراً للوحدات التالية كذلك الذي يدفعه مقابل الوحدات الأولى. ولكي يجد المستهلك حافزاً لشراء المزيد من السلعة لا بد وأن ينخفض سعرها. وهذه هي العلاقة التي يبيِّنها منحنى الطّلب.

1 ـ 1 ـ توازن المستهلك:

إن قانون تناقص المنفعة لا يفسّر لنا انحدار منحنى الطّلب فحسب بل يبيّن لنا أيضاً كيف ينفق الفرد دخله على السلع والخدمات المختلفة التي يرغبها. وسلوك المستهلك ينبئنا بأنه سيحاول تحقيق أقصى إشباع ممكن في حدود دخله وحسب الأسعار الموجودة.

ويحقق المستهلك أقصى إشباع له عندما تتساوى المنافع الحدية للسلع المشتراة. وحيث إنه يصعب مقارنة وحدات السلع مع بعضها البعض نظراً لتباينها، فتستخدم النقود كعامل مشترك يساعد على قياس المنفعة. ولتحقيق التوازن ينبغي أن تتساوى المنافع الحدية للدينار المنفق على كل سلعة. وبعبارة أخرى ينبغي أن تتناسب المنافع الحدية للسلع مع أسعارها. فإذا كانت المنفعة الحدية لسلعة معينة أكبر من المنفعة الحدية لسلعة أخرى فسيستمر المستهلك في إنفاق جزء من دخله على السلعة التي تكون منفعتها الحدية أكبر حتى تتساوى مع السلعة الأخرى. أي أن المستهلك الذي تواجهه أسعار معينة سينفق دخله بحيث يحقق له التوازن التالي:

$$(1) \quad \frac{\text{م ح}_1}{\text{س}_1} = \frac{\text{م ح}_2}{\text{س}_2} \quad \frac{\text{م ح}_3}{\text{س}_3} = \cdots \frac{\text{م ح}_\text{ن}}{\text{س}_\text{ن}}$$

$$(2) \quad \text{الدخل} = \text{س}_1 \times \text{ك}_1 + \text{س}_2 \times \text{ك}_2 + \ldots \text{س}_\text{ن} \times \text{ك}_\text{ن}$$

حيث إن م ح = المنفعة الحدية

س = السعر

1، 2، 3. . ن = السلع والخدمات

ك = الكمية المشتراة

مثال:

إذا افترضنا أن الجدول التالي يبيِّن المنافع الكلية لثلاث سلع هي أ، ب، جـ.

جدول (5 ـ 2)

المنافع الكلية لثلاث سلع

السلعة أ		السلعة ب		السلعة جـ	
ك	م ك	ك	م ك	ك	م ك
1	42	1	14	1	46
2	82	2	26	2	80
3	118	3	36	3	104
4	148	4	44	4	120
5	170	5	50	5	130
6	182	6	54	6	136
7	182	7	56	7	140

فإذا كانت أسعار السلع الثلاث هي 10 دنانير، 2 دينار، 8 دنانير على التوالي وأن دخل المستهلك يبلغ 74 ديناراً فهل يمكننا معرفة الوضع التوازي للمستهلك؟ أي ذلك الوضع الذي يحقّق له أقصى إشباع ممكن في حدود دخله المذكور؟

نحاول الآن أن نستنير بشرطي التوازن اللذين سبق الحديث عنهما، وذلك لمعرفة المقادير التي سيشتريها من هذه السلع ليحصل على أقصى إشباع ممكن. ومن الجدول السابق يمكن استخراج المنافع الحدية للسلع الثلاث. والخطوة التالية هي معرفة المنفعة الحدية لآخر دينار ينفق على هذه السلع، وذلك بقسمة المنافع الحدية لهذه السلع على أسعارها كما في جدول (4 ـ 3). وبمقارنة هذه النتائج مع بعضها. أي ما يحقق لنا شرط التوازن الأول وهو أن تتساوى المنافع الحدية للسلع منسوبة إلى أسعارها. ويتحقّق ذلك عند شراء 4 وحدات من السلعة أ، 5 وحدات من السلعة ب، 3 وحدات من السلعة جـ. فعند هذه الكميات المختلفة تتعادل المنافع الحدية لآخر دينار ينفق على هذه السلع وهي 3.

جدول (5 ـ 3)

توازن المستهلك

السلعة أ			السلعة ب			السلعة جـ		
ك	م ح	م ح / س	ك	م ح	م ح / س	ك	م ح	م ح / س
1	42	4.2	1	14	7	1	46	5.75
2	40	4	2	12	6	2	34	4.25
3	36	3.6	3	10	5	3	24	3
4	30	3	4	8	4	4	16	2
5	22	2.2	5	6	3	5	10	1.25
6	12	1.2	6	4	2	6	6	0.75
7	0	0	7	2	1	7	4	0.50

ومن هذا الجدول يتضح أن المستهلك سيشتري 4 وحدات من أ، 5 وحدات من ب، 3 وحدات من جـ وترى أن ذلك يستوفي شرط التوازن التالي وهو:

$$8 \times 3 + 2 \times 5 + 10 \times 4 = 74$$

وبذلك سيكون المستهلك في حالة توازن حيث أنه أنفق كل دخله على مجموعة السلع التي تتعادل منافعها الحدية منسوبة إلى أسعارها. وتحقّق له أقصى منفعة كلية وقدرها 302.

ولما كانت المنفعة مسألة ذاتية وتختلف من شخص لآخر، فقد يكون من العسير قياسها. لذلك سنتعرض لوسائل أخرى تفسّر منحنى الطّلب وسلوك المستهلك وهي أثر الدخل والإحلال ومنحنيات السواء.

2 ـ أثر الإِحلال والدخل

عندما يتغيّر سعر سلعة فسيؤثّر على المقدار الذي يشتريه المستهلك من تلك السلعة ويرجع ذلك لسببين رئيسيين الأول يعرف بأثر الإِحلال والثاني يعرف بأثر الدخل.

2 ـ 1 ـ أثر الإِحلال:

إن أثر الإِحلال يفسِّر زيادة الاستهلاك من سلعة معينة عندما ينخفض سعرها فعندما ينخفض سعر سلعة كلحم الضأن مثلاً ـ بينما تبقى أسعار السلع الأخرى ثابتة ـ سيزيد الإِقبال على استهلاك لحم الضأن ويمكن بالتالي إحلاله محل سلعة أخرى مثل لحم البقر أَو الدجاج أَو السمك.

2 ـ 2 ـ أثر الدخل:

وأثر الدخل عامل آخر يؤثر في الاستهلاك. فإذا كان دخل الشخص هو (30) ديناراً في الأسبوع وكان سعر اللحم هو (3) دينارات للكيلوجرام فعند ذلك يمكن للمستهلك أن يشتري (10) كيلوجرامات من اللحم أسبوعياً. فإذا

حدث وأن انخفض سعر اللحم إلى (1,5) دينار للكيلوجرام فسيتمكن المستهلك من شراء نفس الكمية السابقة من اللحم (10 كجم)، ويبقى لديه فائض قدره (15) ديناراً. ويمكنه استخدام هذا الفائض إما في شراء المزيد من اللحم أَو في شراء سلع أخرى. ومن هنا نرى أن انخفاض السعر يؤدي إِلى زيادة الدخل الحقيقي وفي الغالب فإن أثر الدخل سوف يسند أثر الإِحلال في تفسير انحدار الطّلب.

وليس أثر الدخل والإِحلال هي الوسيلة الوحيدة التي يمكن أن تفسّر لنا انحدار منحنى الطّلب دونما حاجة لقياس المنفعة، بل هناك وسيلة أخرى وهي ما يعرف بمنحنيات السواء.

3 ـ منحنيات السّواء

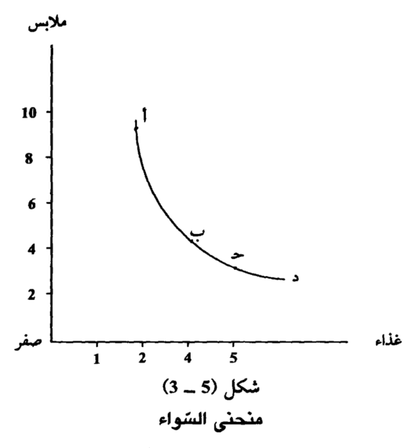
إن منحنيات السّواء تبيِّن مستويات الإِشباع. ويكتفى فيها بأن يستطيع المستهلك أن يقول ما إذا كان يفضل مجموعة من السلع على مجموعة أخرى، أَو إن مجموعات السلع هذه لديه سواء. ولنفرض أن مستهلكاً يريد شراء سلعتين؛ ملابس وغذاء بأسعار معينة والجدول التالي يبيّن هذه المجموعات من السلع التي يمكن أن يشتريها المستهلك وتعطيه نفس الإِشباع.

جدول (5 ـ 4)

المجموعات المتساوية

المجموعة	غذاء	ملابس
أ	1	9
ب	2	4,5
ح	3	3
د	4	2,25

ويمكن وضع الجدول السابق في شكل بياني مثل شكل (5 ـ 3).



شكل (5 ـ 3)
منحنى السّواء

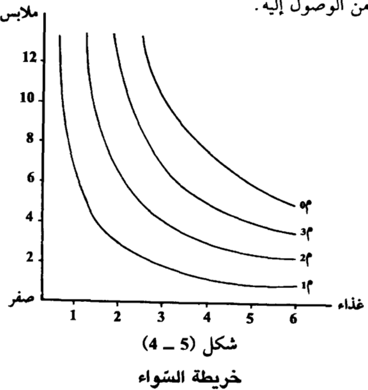
وبالإِضافة إِلى النقاط المبينة، فالمنحنى يمثّل مجموعات أخرى من السلع وميزة هذه المجموعات أنّها تعطي نفس الإِشباع للمستهلك أي أنه سيّان لديه أن يختار أيّاً من هذه المجموعات ومن ثم فقد سمي هذا المنحنى بمنحنى السواء.

ويدلّنا انحدار منحنى السّواء على معدل الإِحلال بين السلع فإذا انتقل المستهلك من نقطة أ إِلى نقطة ب فسيضحي بأربع وحدات ونصف من الملابس مقابل الحصول على وحدة من الغذاء؛ أي أن معدل الإِحلال سيكون 1:4,5 وعندما ينتقل من نقطة ب إِلى نقطة ح فسيتنازل عن وحدة ونصف من الملابس نظير وحدة أخرى من الغذاء أي أن معدل الإِحلال في هذه الحالة هو 1:1,5 وهكذا نرى أن معدل الإِحلال أخذ يتناقص في كل مرة؛ أي أنه كلما قلّت السلعة كلما زادت قيمتها الإِحلالية. ومعنى هذا أن منفعتها الحدية تزداد بينما تقل المنفعة الحدية للسلعة الأخرى التي صارت متوافرة. ويمثّل معدل الإِحلال ميل منحنى السّواء وهو يعبّر أيضاً عن معدل التبادل بين السلعتين.

3 ـ 1 ـ خريطة السّواء:

إن منحنى السّواء في الشكل السابق (شكل 5 ـ 3) لا يمثّل سوى مستوى معيّن من الإشباع؛ إذ يمكن أن تكون هناك مستويات أعلى من الإشباع ومجموعة المنحنيات التي تمثّل مستويات مختلفة من الإشباع يطلق عليها خريطة السّواء كما في شكل (5 ـ 4).

وهذه الخريطة تشبه إلى حدٍّ كبير الخريطة الكونتورية التي تبيّن مستويات الارتفاع عن سطح البحر، فعلى كل خط يكون مستوى الارتفاع متماثلاً وعندما نسير عليه لن نرتفع أو نهبط عن مستوى سطح البحر، وكذلك الحال بالنسبة لمنحنيات السّواء، فكل منحنيات سواء يعني مستوىً متماثلاً من الإشباع بين مجموعات السلع. وكلما اتجهنا إلى أعلى كلما زاد إشباعنا حيث تصبح عند مستويات أعلى من الإشباع فمثلاً م2 أفضل من م1 وم3 أفضل من م2 وهكذا، ولا شك أن المستهلك سيحاول الوصول إلى أعلى منحنى سواء يمكّنه دخله من الوصول إليه.



شكل (5 ـ 4)

خريطة السّواء

4 ـ خط الميزانية

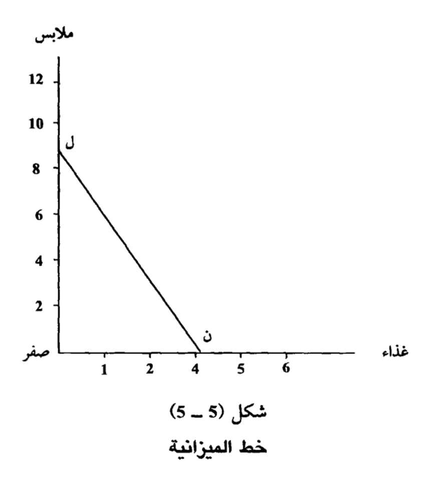
إن دخل المستهلك وأسعار السلع التي يريد شراءها من بين العوامل التي تحدد طلبه على السلع التي يرغب في شرائها. فلو فرضنا أن دخل المستهلك الأسبوعي هو (18) ديناراً، وأن أسعار السلع التي يريد شراءها هي 4,5 دينار لوحدة الغذاء و2 دينار لوحدة الملابس. وعلى هذا الأساس يمكنه أن ينفق دخله المحدود على أيٍّ من هاتين السلعتين أَو كلاهما. فمثلاً يمكنه شراء (4) وحدات من الغذاء ولا شيء من الملابس أَو شراء (9) وحدات من الملابس ولا شيء من الغذاء. وبين هذين الوضعين المتطرفين هناك العديد من المجموعات من السلع التي يمكن أن يختار بينها كما هو مبين في الجدول التالي:

جدول (5 ـ 5)

احتمالات الاستهلاك البديلة

المجموعة	الغذاء	الملابس
أ	4	صفر
ب	3	2,25
ح	2	4,50
د	1	6,75
هـ	صفر	9

ويمكن وضع هذا الجدول في صورة بيانية كما في شكل (5 ـ 5).



شكل (5 ـ 5)

خط الميزانية

وهذا الخط الذي يربط بين الأوضاع المختلفة التي يمكن أن يحصل عليها المستهلك يعرف بخط الميزانية. ويبيّن هذا الخط معدل التبادل بين السلعتين المذكورتين وهو $\left(\frac{9}{4}\right)$ أو (2,25)؛ أي أنه يستطيع أن يستبدل (2,25) وحدة من الملابس مقابل، وحدة من الغذاء. وهذا المعدل هو نسبة سعر الغذاء إلى الملابس.

5 ـ توازن المستهلك

يمكن أن نجمل الآن الفرضيات التي يبنى عليها سلوك المستهلك وهي:

أولاً : أن المستهلك سيتصرّف بطريقة رشيدة بمعنى أنّه يحاول العمل على تحقيق أقصى إشباع ممكن.

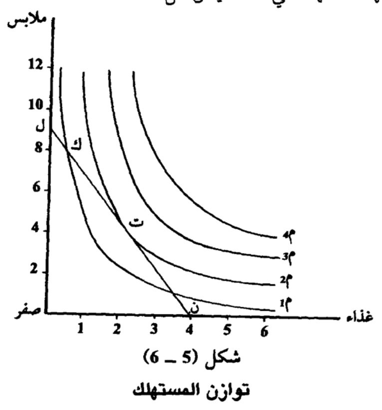
ثانياً : أن للمستهلك تفضيلاً معيناً للسلع والخدمات التي يشتريها.

ثالثاً : أن دخله محدود.

رابعاً : أن هناك أسعاراً للسلع التي يريدها المستهلك.

ولما كانت المناقشات السابقة مبنية على هذه الفرضيات فيمكن توضيح سلوك المستهلك بالجمع بين الشكلين السابقين (أي شكلي 5 ـ 4، 5 ـ 5)، ونحصل نتيجة لذلك على شكل جديد هو شكل (5 ـ 6) الذي يبيِّن توازن المستهلك.

وكما سبق أن بيّنا فإن المستهلك يمكنه التحرّك على طول الخط ل ن (خط الميزانية) فكل نقطة على هذا المنحنى أو داخله تمثّل وضعاً ممكن التحقيق بالنسبة للمستهلك لأنّها تقع في نطاق ميزانيته. أما أي نقطة على يمين المنحنى فلا يمكن الوصول إليها لأن ميزانية المستهلك لا تسمح بذلك أي أنّها تمثّل قيداً على تصرفه. أما أي نقطة على يسار المنحنى فلا تمثّل وضعاً أمثل بالنسبة للمستهلك لأنّها تعني أنه لا ينفق كل دخله.



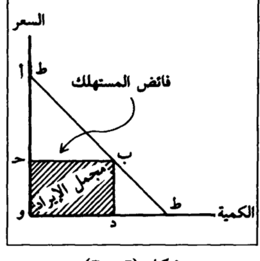
شكل (5 ـ 6)

توازن المستهلك

لقد رأينا أن المستهلك يحاول أن يصل إلى أعلى مستوى إشباع (أي أعلى منحنى سواء) تسمح له به ميزانيته (أي في حدود خط الميزانية). وأعلى نقطة يمكن أن يصل إليها هي النقطة التي يمس فيها خط الميزانية أعلى منحنى سواء ممكن (نقطة ت في شكل 5 ـ 6). وعند تلك النقطة يكون ميل منحنى السواد م2 يعادل ميل خط الميزانية ل ن. وبعبارة أخرى فإن معدل الإحلال يعادل نسبة سعر الغذاء إلى سعر الملابس وبذلك يتحقق توازن المستهلك.

ويبيّن ملحق هذا الفصل كيفية اشتقاق منحنى الطلب باستخدام منحنيات السّواء.

وقبل أن ننهي حديثنا عن الطّلب سنتعرّض لمفهوم آخر هو فائض المستهلك.



شكل (5 ـ 7)
فائض المستهلك

5 ـ 1 ـ فائض المستهلك:

لقد ذكرنا أن المنفعة الحدية للسلعة تتناقص باستهلاك وحدات إضافية منها وبذلك يتحدّد ثمن السلعة حسب سعر الوحدة الأخيرة لها. ومعنى هذا أن المستهلك الذي كان يقوم الوحدات الأولى بدرجة أكبر سوف يحقّق فائضاً عن كل وحدة سابقة. فلو طلب من المستهلك أن يدفع ما يعادل قيمة الوحدات الأولى أَو يعود خالي الوفاض يقبل دفع قيمتها لأنّها تعني الكثير بالنسبة له. لكنه عوضاً عن ذلك ـ يدفع قيمة الوحدات الأخيرة وبذلك يحصل على ما يسمى بفائض المستهلك كما يبدو في شكل (5 ـ 7).

فإذا كان ما يحصل عليه المستهلك هو و د من السلعة بسعر قدره و جـ فإن جملة ما يدفعه هو حـ ب د و. ولكننا نعلم أنه عند ذلك السعر وتلك الكمية سوف يحصل على منفعة قدرها أ ب د و وبذلك سوف يحقّق المستهلك فائضاً قدره أ ب حـ.

5 ــ 2 ــ الطّلب المشتق:

قد يكون الطّلب طلباً مباشراً أَو طلباً مشتقاً، فقد يكون الطّلب على سلعة ما طلباً مباشراً نظراً لما تدرّه هذه السلعة من منفعة على المستهلك مثل الطلب على الملابس ولكن الطّلب على أغلب السلع هو طلب غير مباشر أَو طلب مشتق. بمعنى أَن الطّلب على هذه السلع هو جزء من الطلب على سلع أخرى. فالطّلب على الإِطارات مثلاً ناجم عن الطّلب على السيارات. والطّلب على زجاج النوافذ هو نتيجة للطلب على المباني، والطّلب على عوامل الإِنتاج هو طلب مشتق من الطّلب على السلع والخدمات الأخرى. وهكذا.

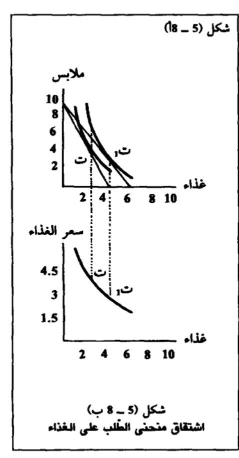
وبعد هذا العرض للعوامل التي تؤثّر في الطّلب يمكن القول بأن طلب السوق أَو الطّلب الإِجمالي هو عبارة عن مجموع طلبات الأفراد. فمجموع الكميات المطلوبة من قبل الأفراد المختلفين عند نفس السعر يمثّل طلب السوق.

والآن وبعد أن استعرضنا الطّلب ننتقل لدراسة العوامل التي تؤثّر في منحنى العرض وهي التكاليف

ملحق: اشتقاق منحنى الطّلب:

لقد رأينا أن المستهلك يصبح في حالة توازن عندما يمس خط الميزانية أعلى منحنى سواء ممكن، أي عندما يتعادل ميل خط الميزانية (والذي يمثّل معدل سعر الغذاء إلى سعر الملابس) إلى ميل منحنى السواء (وهو يمثل معدل الإحلال الحدي بين السلعتين). فإذا ما تغيّر سعر إحدى السلعتين، مع ثبات سعر السلعة الأخرى، فإن خط الميزانية سيدور حول نفسه إلى الداخل وإلى اليسار أَو إلى الخارج وإلى اليمين وفقاً للتغير الذي يطرأ على السعر.

فإذا انخفض سعر الغذاء مثلاً من 4.5 دينار إلى 3 دنانير بينما بقي كل من الدخل النقدي وسعر الملابس ثابتاً فسنجد أن خط الميزانية سيدور إلى الخارج وإلى اليمين. وعليه يمكن تمثيل ذلك بيانياً في شكل جديد مثل شكل (5 ـ 8أ) لتوضيح هذا التغيّر. وعلى هذا الأساس يمكن اشتقاق منحنى الطّلب على الغذاء.



شكل (5 ـ 8 ب)
اشتقاق منحنى الطّلب على الغذاء

ففي شكل (5 ـ 8 أ) يكون التوازن مبدئياً عند نقطة ت. وعندما يدور خط الميزانية إلى الخارج وإلى اليمين مرتكزاً حول نقطة ل، وذلك نتيجة لانخفاض سعر الغذاء، ويصبح الخط ل $ن_1$ بدلاً من ل ن. وبذلك يصبح التوازن الجديد عند نقطة تماس جديدة هي $ت_1$ على منحنى السّواء $م_3$. وعند هذه النقطة نجد أن المستهلك سيتمكن من شراء 4 وحدات من الغذاء و3 وحدات من الملابس بدلاً من وحدتين من الغذاء و4.5 من الملابس كما في الوضع السابق.

والآن يمكننا معرفة الطّلب على الغذاء. فعند وضع التوازن الأول يستطيع المستهلك شراء وحدتين من الغذاء عند سعر 4.5 دينار للوحدة. أما عند وضع التوازن الجديد فسيتمكن المستهلك من الحصول على 4 وحدات من الغذاء عند سعر 3 دنانير للوحدة. ويمكن توضيح ذلك بيانياً في شكل (5 ـ 8 ب). ويقع هذا الشكل أسفل شكل (5 ـ 8 أ). ويلاحظ أن المحاور الأفقية متماثلة في الشكلين حيث تبين كميات الغذاء. أما المحور الرأسي فيبيِّن أسعار الملابس. وعند وصل هذه الأسعار بالكميات المطلوبة فسنحصل على نقطتين على منحنى طلب الغذاء. وبذلك يمكن اشقاق منحنى الطّلب من منحنيات السّواء وخط الميزانية.

مفاهيم اقتصادية:

القيمة	المنفعة
المنفعة الكلية	المنفعة الحدية
قانون تناقص المنفعة	توازن المستهلك
منحنى السّواء	خريطة السّواء
خط الميزانية	فائض المستهلك
الطّلب المباشر	الطّلب المشتق
السلوك الرشيد	
سلعة اقتصادية	سلعة حرّة

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ كيف تفسّر انحدار منحنى الطّلب؟

2 ـ متى يكون المستهلك في حالة توازن؟

3 ـ كيف تفسّر ارتفاع سعر الماس، وانخفاض سعر الماء؟

4 ـ ما المقصود بمنحنيات السّواء؟ وكيف تساعدنا في فهم سلوك المستهلك؟

5 ـ تمرين:

يبيِّن الجدول التالي المنافع الحدية بالنسبة لمستهلك من سلعتين أ، ب.

سلعة أ		سلعة ب	
ك	م ح	ك	م ح
1	40	1	50
2	35	2	40
3	30	3	30
4	25	4	20
5	20	5	15
6	15	6	10
7	10	7	5

فإذا كانت أسعار السلعتين أ، ب هما 5 دنانير، 10 دنانير على التوالي وأن دخل المستهلك يبلغ 45 ديناراً فأوجد ما يلي:

أ ـ المنافع الكلية لهذه السلع.

ب ـ مقادير السلع التي ينبغي أن يشتريها المستهلك ليحقّق أقصى إشباع له.

جـ ـ مقدار المنفعة الكلية التي سيحصل عليها.

الفَصْل السَّادِسْ

العرضُ وتكاليفُ الإِنتاج

لقد بيّنّا عند دراستنا للطلب أن المنفعة تعتبر من أهم العوامل في تفسير انحدار الطّلب ونتجه الآن لدراسة العرض والعوامل التي تكمن خلفه. وتعتبر تكاليف الإِنتاج من أهم العوامل التي تؤثّر في منحنى العرض. وتتأثّر هذه التكاليف بدورها بعلاقات الإِنتاج أي تلك العلاقة التي تربط بين الإِنتاج والعناصر الداخلة في العملية الإِنتاجية. لذا سنتعرض بادىء ذي بدء لمفهوم التكاليف ثم نبحث في العلاقة بينها وبين دالّة الإِنتاج. وسنستعرض كذلك أنواع التكاليف ليتيسّر لنا بعد ذلك دراسة نماذج الأسواق المختلفة.

1 ـ مفهوم التكاليف

لكل شيء تكلفة ولولا ذلك لأصبح سلعة حرة، وإنتاج السلع يتطلب استخدام موارد إنتاجية ولهذه الموارد تكاليف (أو أسعار) معيّنة. وهذه التكاليف تتمثّل في الفائدة التي يمكن أن تجنى من استخدام الموارد في أفضل استخدام بديل لها. وهذا ما يعرف بتكلفة الفرصة البديلة. أَو الفرصة المضاعة. فتكلفة استخدام عنصر إنتاج معين (كالعمل) هي أفضل استخدام كان يمكن أن يوظف فيه عنصر العمل هذا. . فتكلفة عامل في صناعة

الإسمنت مثلاً هي ما كان يمكن أن يساهم به في مجال آخر مثل الزراعة. وبصفة عامة فإن تخصيص مورد لإنتاج معين معناه حرمان مجال آخر منه.

ويعطينا هذا المفهوم نظرة أعم وأشمل للتكاليف سواء كانت تكاليف صريحة أَو ضمنية. والتكاليف الصريحة هي تلك التكاليف النقدية التي تتكبّدها المنشأة في العملية الإنتاجية مثل مكافأة العمل، وتكاليف المواد الخام، والوقود والنقل وغير ذلك. أما التكاليف الضمنية فهي تتمثّل في تكلفة الموارد الذاتية للمنشأة: أي ما تقدر أن تحصل عليه المنشأة باستخدام هذه الموارد في مجال آخر. فمثلاً لا يحسب عائد على المبالغ الذاتية المستثمرة في المنشأة بينما لو استخدمت نفس هذه الموارد في استثمار آخر لدرّت عائداً. وكذلك فالشخص الذي يعمل في مشروع خاص به يستخدم فيه مجهودة الذاتي ورأسماله، لا يحسب في العادة مكافأة هذه الموارد ضمن تكاليف مشروعه. فالتكلفة الضمنية له هي العائد المضحى به في استخدام آخر يمكن أن يوظف فيه مجهوده ورأسماله (كأن يعمل شريكاً في مؤسسة اشتراكية).

وعلى هذا الأساس فالمفهوم الاقتصادي يختلف عن المفهوم المحاسبي في هذا الصدد. فبينما يركز المحاسب على التكاليف الصريحة فإن الاقتصادي يهتم بالتكاليف كلها سواء كانت صريحة أَو ضمنية. ويترتب على ذلك أن الربح في المفهوم المحاسبي يختلف عنه في المفهوم الاقتصادي إذ بينما ينظر المحاسب للربح على أنه الفرق بين الإيراد الكلّي والتكاليف الصريحة، فإن الاقتصادي يرى الربح على أنه الفرق بين الإيرادات والتكاليف الصريحة والضمنية. ومن هنا فإن الاقتصادي يفرّق بين نوعين من الربح؛ الربح العادي والربح الاقتصادي (أَو الربح غير العادي). فالربح العادي يعتبر مكافأة لجهود صاحب المشروع ومن ثم يدخل ضمن التكاليف. أما الربح غير العادي (أَو الربح الاقتصادي) فهو ما يتبقى من الإيرادات بعد احتساب التكاليف كلها سواء كانت صريحة أَو ضمنية. وسنتعرض لأنواع هذه الأرباح فيما بعد.

2 ـ التكاليف والفترات الزمنية

للزمن أثر على تكاليف الإِنتاج، فالعامل الزمني يؤثّر على نوع التعديل الذي يمكن إدخاله على مختلف الموارد الداخلة في العملية الإِنتاجية فبعض هذه العناصر يمكن تغييرها بسرعة ويتسنى تبعاً لذلك تغيير مستوى الإِنتاج بينما يستغرق تغيير البعض الآخر وقتاً طويلاً. مثل تغيير حجم مصنع معين.

ويمكن تقسيم الفترة الزمنية التي تواجه المنشأة إِلى مرحلتين؛ مرحلة قصيرة ومرحلة طويلة. ففي الفترة الأولى يكون المدى قصيراً بحيث لا يسمح بتغيير طاقة المصنع ولكن يمكن خلال تلك الفترة تعديل مستوى الإِنتاج وذلك عن طريق زيادة أَو تخفيض بعض العناصر المتغيرة المستخدمة في الإِنتاج.

أما المدى الطويل فهو تلك الفترة الزمنية التي يمكن خلالها تغيير جميع عناصر الإِنتاج. وستبدو أهمية هذه الفترات الزمنية واضحة عند الحديث عن أنواع التكاليف ونماذج الأسواق. وتحديد الإِنتاج والأسعار. وقبل أن نستمر في الحديث عن التكاليف سنتوقف قليلاً لمناقشة العملية الإِنتاجية. حيث نعتمد الكمية المنتجة ومن ثم التكاليف على عناصر الإِنتاج المتوافرة.

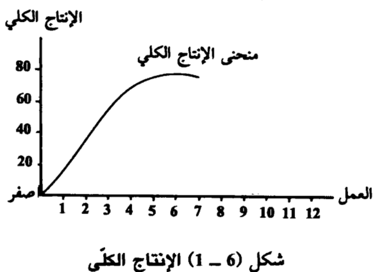
3 ـ الإِنتاج وتناقص الغلّة

تعرف العلاقة الفنية التي تربط بين الموارد الإِنتاجية لإنتاج سلعة معينة ـ بدالة الإِنتاج. ويمكن بيان ذلك بافتراض علاقة إنتاجية بسيطة تتمثّل في استخدام عنصرين كالعمل والأرض بقصد إنتاج محصول معين كالقمح مثلاً. فإذا قام عدد من الأفراد بالعمل ـ بشكل متتابع ـ على مساحة محدودة من الأرض (هكتار مثلاً). فسنلاحظ أن الإِنتاج يزداد حتى يصل إِلى مرحلة معينة يبدأ بعدها في التناقص. والجدول التالي يوضّح هذه الفكرة باستخدام بيانات افتراضية.

جدول (6 ـ 1) قانون تناقص الغلّة

العمل	الإنتاج الكلي	الإنتاج الحدّي	متوسط الإنتاج
صفر	صفر	–	–
1	10	10	10
2	21	11	10,5
3	33	12	11
4	44	11	11
5	54	10	10,8
6	62	8	10,3
7	68	6	9,7
8	72	4	9
9	74	2	8,2
10	74	صفر	7,4

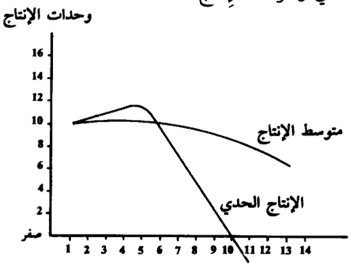
ومن الجدول السابق نلاحظ أن الإنتاج الكلي يزداد في البداية حيث تكون عناصر الإنتاج أكثر كفاءة ثم يبدأ في الزيادة بمعدل متناقص والشكل التالي يعطي نفس الفكرة التي يحملها الجدول السابق.



شكل (6 ـ 1) الإنتاج الكلّي

ولو نظرنا إلى الإنتاج الحدي ـ وهو مقدار الإنتاج الذي تضيفه وحدة العنصر الإنتاجي ـ فسنجد أن الإنتاج الحدّي يزداد في البداية حتى يصل إلى أقصى مداه عند وحدة العمل الثالثة ثم يبدأ في التناقص بعد ذلك. ويعزى سبب هذا الانخفاض إلى قانون تناقص الغلّة الذي سبقت الإشارة إليه في الفصل الأول. فعند استخدام وحدات متتالية من عنصر متغير (العمل) مع عنصر آخر ثابت (الأرض) فنتوقع أن يزداد الإنتاج حتى يصل إلى مستوى معين يبدأ بعده في التناقص. ويرجع هذا إلى أن الجزء الذي يعمل عليه كل فرد يقل تدريجياً، بل قد يصل بهم الأمر إلى عرقلة بعضهم البعض مما يتسبب عنه انخفاض في الإنتاج الكلّي. وهذه القاعدة لا تنسحب على الزراعة فحسب بل يمكن ملاحظتها في مجالات أخرى كالصناعة؛ وما يشترط هو ثبات أحد عناصر الإنتاج.

ويمكن أن نلاحظ أيضاً أن نفس الظاهرة تنطبق على متوسط الإنتاج ومتوسط الإنتاج هو مقدار الإنتاج مقسوماً على عدد الوحدات الإنتاجية. فهذا المتوسط يزداد في البداية تبعاً لزيادة الإنتاج الكلّي حتى يبلغ أقصى مدى له عند الوحدة الرابعة ثم يبدأ بعد ذلك في التناقص وشكل (6 ـ 2) يبيّن كلٍّ من منحنى الإنتاج الحدّي ومتوسط الإنتاج.



شكل (6 ـ 2) الإنتاج الحدّي ومتوسط الإنتاج

ومن شكل (6 ـ 2) نرى أن منحنى الإِنتاج الحدي يقطع منحنى متوسط الإِنتاج في أقصى نقطة له؛ إذ عندما يكون الإِنتاج الحدي للعامل الإضافي أكبر من المتوسط فسيكون منحنى الإِنتاج الحدي أكبر من منحنى متوسط الإِنتاج وعندما يكون الإِنتاج الحدي للعامل الإضافي أقل من المتوسط سيكون منحنى الإِنتاج الحدي أقل من منحنى متوسط الإِنتاج. وبذلك ستكون نقطة تقاطعهما (تعادلهما) هي أعلى نقطة على منحنى متوسط الإِنتاج.

كما يلاحظ أيضاً أنّه عندما يكون الإِنتاج الحدي يساوي صفراً فسيكون الإِنتاج الكلي قد وصل إِلى أعلى نقطة له. ومتى يكون الإِنتاج الحدي سالباً يبدأ الإِنتاج الكلي في الهبوط. وستساعدنا هذه العلاقات في فهم أشكال منحنيات التكاليف حيث إن التكاليف هي الصورة العكسية للإِنتاج. فالتكاليف تنجم عن ضرب عناصر الإِنتاج في أسعارها.

4 ـ أنواع التكاليف

يمكن تقسيم التكاليف بصفة عامة إِلى قسمين رئيسيين هما: التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة. والتكاليف الثابتة هي تلك التكاليف التي تتحمّلها المنشأة سواء أنتجت أم لم تنتج: كالمباني والآلات، والاستهلاك، وفوائد الديون وغيرها. ومثل هذه التكاليف يصعب تغييرها في المدى القصير. أما التكاليف المتغيرة فهي تلك التكاليف المرتبطة بالإِنتاج فهي تزداد بزيادة الإِنتاج كمصاريف التشغيل، والوقود والنقل وما إِلى ذلك من المصاريف المشابهة. وفي المدى الطويل تصبح جميع التكاليف متغيرة. ومردّ ذلك أنه خلال تلك الفترة يمكن تغيير حجم وطبيعة الإِنتاج.

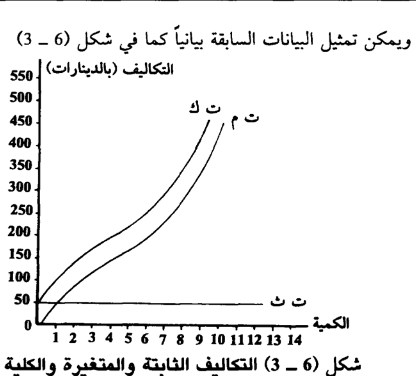
4 ـ 1 ـ التكاليف الإِجمالية:

والتكاليف الكلية كما هو متوقع، عبارة عن مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة. وجدول (6 ـ 2) يعطي بيانات افتراضية لتكاليف الإِنتاج.

جدول (6 ــ 2) التكاليف

الإنتاج	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	التكاليف الحدية
صفر	50	صفر	50	
1	50	45	95	45
2	50	85	135	40
3	50	120	170	35
4	50	150	200	30
5	50	185	235	35
6	50	225	275	40
7	50	270	320	45
8	50	325	375	55
9	50	390	440	65
10	50	465	515	75

ويمكن تمثيل البيانات السابقة بيانياً كما في شكل (6 ــ 3)



شكل (6 ــ 3) التكاليف الثابتة والمتغيرة والكلية

ومن هذا الشكل نرى أن التكاليف المتغيرة تزداد في البداية ولكن بمعدل متناقص حتى تصل إلى حدٍّ معين (الوحدة الرابعة في هذا المثال) ثم تأخذ بعد ذلك في الارتفاع عند كل وحدة إنتاج إضافية. وسبب تناقص معدل التكاليف المتغيرة في البداية هو تزايد الإنتاج الحدي الذي سبق أن أشرنا إليه في بداية هذا الفصل، غير أن الإنتاج الحدي يبدأ في التناقص نظراً لظهور قانون تناقص الغلّة. وستزداد التكاليف المتغيرة لأنها مرتبطة بمستوى الإنتاج... وسترتفع بزيادة الإنتاج.

أما التكاليف الكلية فتزداد بنفس معدل زيادة التكاليف المتغيرة لأن الفرق بينها وبين التكاليف المتغيرة مقدار معلوم هو التكاليف الثابتة.

4 ـ 2 ـ تكاليف الوحدة:

إن مقدار ما ترغب المنشأة في عرضه في السوق يتوقف على أسعار (تكاليف) عناصر الإنتاج وعلى مقدار إنتاجية هذه العوامل كما يتوقف أيضاً على أسعار هذه المنتجات في السوق. ومن هنا فإن معرفة تكاليف الوحدة تلقي مزيداً من الضوء على قرارات المنشأة الخاصة بالعرض. وتشمل تكاليف الوحدة؛ متوسط التكاليف الثابتة، ومتوسط التكاليف المتغيرة، ومتوسط التكاليف الكلية. وكذلك التكلفة الحدية. ومتوسط التكاليف هو نتيجة لقسمة التكاليف على عدد الوحدات المنتجة.

أي أن:

$$\text{متوسط التكاليف الثابتة (م ت ث)} = \frac{\text{التكاليف الثابتة}}{\text{الكمية}}$$

$$\text{متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م)} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة}}{\text{الكمية}}$$

$$\text{متوسط التكاليف الكلية (م ت ك)} = \frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{الكمية}}$$

وجدول (5 ـ 3) يعطينا بيانات عن متوسطات التكاليف التي وردت في الجدول السابق.

جدول (6 ـ 3)

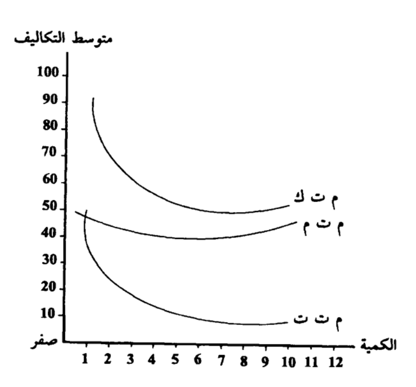
متوسطات التكاليف

متوسط التكاليف الثابتة	متوسط التكاليف المتغيرة	متوسط التكاليف الكلية
50	45	95
25	42,5	67,5
16,7	40	56,7
12,5	37,5	50
10	37	47
8,3	37,5	45,8
7,1	38,5	45,7
6,3	40,6	46,9
5,6	43,3	48,9
5	46,5	51,5

ومن هذه البيانات نرى أن متوسط التكاليف الثابتة ينخفض كلما زاد الإِنتاج. وهذه نتيجة متوقعة حيث إن الوحدات المنتجة تزداد بينما تبقى التكاليف الثابتة على حالها. ومن ثم فإن تكاليف الوحدة ـ في المتوسط ـ يتضاءل باستمرار.

أما متوسط التكاليف المتغيرة فينخفض في البداية حتى يصل إلى حدٍّ معين يبدأ بعده في الارتفاع. ففي البداية يرتفع الإنتاج كلما أُضيفت وحدات قليلة من الموارد المتغيرة. حيث يكون استخدام المعدات والآلات أكثر كفاءة وينخفض تبعاً لذلك متوسط التكاليف المتغيرة. ولكن بعد الوحدة الخامسة يبدأ متوسط التكاليف المتغيرة في الصعود نظراً لظهور قانون تناقص الغلّة حيث يصير استخدام موارد المنشأة أكثر كثافة من ذي قبل.

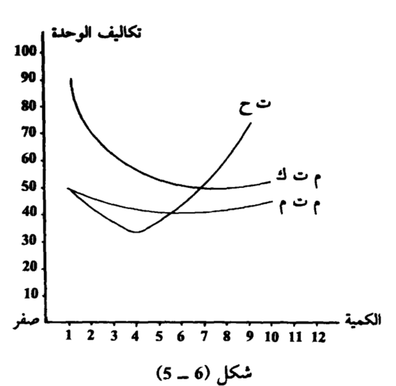
أما التكاليف الكلية للوحدة ـ وهو مجموع متوسط كلٍّ من التكاليف الثابتة والمتغيرة ـ فتبدأ في الانخفاض بسبب انخفاض كلٍّ من التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة. ولكن تبدأ بعد فترة ـ في الارتفاع هي الأخرى بسبب تزايد التكاليف المتغيرة. وشكل (6 ـ 4) يبيّن منحنيات متوسطات التكاليف المختلفة.



شكل (6 ـ 4)

متوسطات التكاليف

أما التكاليف الحدية فهي التكلفة الناجمة عن إنتاج وحدة إضافية ويمكن معرفتها من ملاحظة التغيرات في التكاليف الكلية أَو المتغيرة ويعكس منحنى التكلفة الحدية شكل منحنى الإِنتاج الحدي. فإذا افترضنا أن تكلفة وحدة العنصر المتغير (العمل مثلاً) ثابتة، فإن التكلفة الحدية لكل وحدة إضافية ستنخفض كلما كان الإِنتاج الحدي لكل وحدة عمل مرتفعاً وعندما ينخفض الإِنتاج الحدي ـ بسبب قانون تناقص الغلّة ـ فسترتفع التكاليف الحدية (قارن بين الإِنتاج الحدي والتكاليف الحدية في جدولي 6 ـ 1، 6 ـ 2). وشكل (6 ـ 5) يبيِّن علاقة التكلفة الحدية بمتوسطات التكاليف الأخرى. ففي هذا الشكل نرى أن منحنى التكلفة الحدية يقطع كلاً من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ومنحنى متوسط التكاليف الكلية في أدنى نقطة لهما. وتفسير ذلك أن القيمة الحدية سابقة للمتوسط فإذا كان المتوسط التراكمي لدرجات طالب في ثلاثة فصول دراسية مثلاً هو 2,5 درجة فإن متوسطه في الفصل الرابع (الفصل الحدي) يتوقف على درجة ذلك الفصل؛ فإذا كانت أكبر من المتوسط سيزداد متوسطه التراكمي أما إذا كانت أقل من المتوسط فسيقل متوسطه التراكمي. وكذلك الحال بالنسبة للتكاليف فإذا كان ما أُضيف إِلى التكلفة أقل من المتوسط سينخفض متوسط التكلفة، أما إذا كان أكبر من المتوسط فسيرتفع متوسط التكلفة. وبعبارة أخرى فإنه كلما كان منحنى التكلفة الحدية تحت منحنى متوسط التكلفة الكلية كلما انخفض منحنى متوسط التكاليف الكلية. وعندما يكون منحنى التكلفة الحدية أعلى من متوسط التكلفة الكلية فإن منحنى متوسط التكلفة الكلية سيرتفع لذلك فعند نقطة تقاطعهما (أو تعادلهما) يكون متوسط التكلفة الكلية قد توقف عن الهبوط وبدأ يوشك على الصعود إِلى أعلى وهذه أدنى نقطة على منحنى التكلفة الكلية.



شكل (6 ـ 5)

علاقة التكاليف الحدية بمتوسطات التكاليف الأخرى

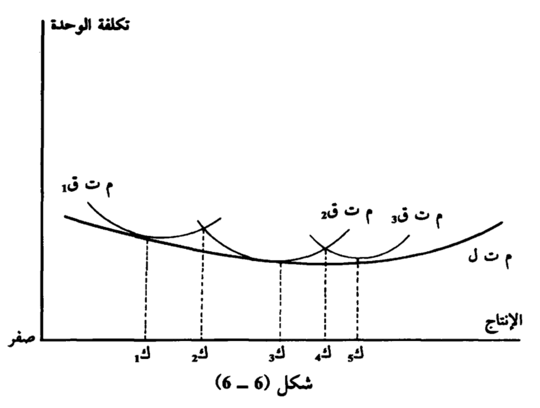
والتكلفة الحدية مفهوم بالغ الأهمية فهو يزودنا بمعلومات قد لا تحويها متوسطات التكاليف الأخرى. فعند أي نقطة يكون التغير في التكاليف بمقدار التكلفة الحدية وليس بمقدار متوسط التكاليف. ولما كانت التكلفة الحدية تتعلق بإنتاج الوحدة الأخيرة فتستطيع المنشأة أن تتحكم في هذه التكلفة. أَو يمكنها أن تقرّر ما إذا كانت ستنتجها أَو لا تنتجها. ويتوقف قرار المنشأة على الإِيراد الحدي (أَو السعر) الذي تحصل عليه من بيع الوحدة الأخيرة. فإذا كان السعر معادلاً أَو أكبر من التكلفة الحدية ستستمر المنشأة في الإِنتاج. أما إذا كان دون ذلك فقد تقرر التوقف عن الإِنتاج. وحيث إن السعر يمثل الإِيراد الإِضافي الذي تجنيه المنشأة من بيع وحدة إضافية فسيزداد إيراد المنشأة ما دام الإِيراد الإِضافي (السعر) يفوق التكلفة الإِضافية للوحدة الأخيرة وبذلك ستستمر المنشأة في الإِنتاج إِلى الحد الذي لن تضيف فيه الوحدة الأخيرة شيئاً إِلى الإِيراد. أي عندما يتعادل الإِيراد الحدي (السعر) مع التكلفة الحدية، وهو ذلك المستوى الذي يحقّق للمنشأة أقصى ربح.

والجدير بالذكر أن منحنى عرض المنشأة التنافسية عبارة عن ذلك الجزء الصاعد من منحنى التكلفة الحدية والذي يقع فوق منحنى متوسط التكلفة المتغيرة. وسنبين ذلك بمزيد من التفصيل في الفصل القادم. حيث سنتوصل إلى اشتقاق منحنى العرض من تكاليف المنشأة. أما الآن فسنستعرض باختصار إلى الشكل العام للتكاليف في المدى الطويل وكذلك وفورات الإنتاج.

5 ـ تكاليف الإنتاج في المدى الطويل

لقد ذكرنا من قبل أنه بإمكان المنشأة أن تغير من طاقة إنتاجها في المدى الطويل فإذا كانت هناك منشأة تعمل بطاقة إنتاجية قدرها ك$_1$ ـ كما في شكل (6 ـ 6) ـ وأرادت أن تتوسع فيمكنها أن تزيد من إنتاجها حتى ك$_2$، ولكن متوسط التكلفة سيبدأ في الصعود... فإذا كان الإنتاج أقل من ك$_2$ فستختار المنشأة حجم الإنتاج المبين بمنحنى متوسط التكلفة م ت ق$_1$. أما إذا اقتضى الأمر التوسّع وزيادة الإنتاج فإن حجم الإنتاج الذي ستعمل عليه المنشأة سيكون أقل من ك$_4$ أي أنها ستنتج الكمية ك$_3$ والذي يدل عليه منحنى متوسط التكاليف في الفترة القصيرة م ت ق$_2$. وعندما يكون حجم الإنتاج أكبر من ك$_4$ فستتخذ المنشأة حجم الإنتاج المبين بمنحنى متوسط التكاليف في الفترة القصيرة م ت ق3 وهو ك$_5$. وأي محاولة لزيادة الإنتاج فوق ذلك سوف تنعكس على زيادة التكاليف ويؤدي ذلك إلى ضرورة توسيع المنشأة من جديد.

ويبيِّن متوسط التكاليف في المدى الطويل أدنى التكاليف التي يمكن أن تتحمّلها المنشأة بعد أن تقوم بالتعديلات اللازمة. وبذلك يمكن القول بأن متوسط التكاليف في المدى الطويل عبارة عن غلاف يضم منحنيات متوسطات التكاليف في المدى القصير.



شكل (6 ـ 6)

متوسطات التكاليف في المدى الطويل

6 ـ وفورات الإنتاج الكبير

تعتبر وفورات الإِنتاج الكبير من أهم العوامل المؤثّرة في شكل منحنى متوسط التكاليف الكلية في المدى الطويل. فانحدار منحنى متوسط التكاليف يعزى إِلى وجود وفورات الإِنتاج الكبير. إذ إن زيادة الإِنتاج غالباً ما تكون مصحوبة ببعض العوامل التي تؤثّر على متوسط التكاليف ومن بين هذه العوامل ما يلي:

أ ـ إن حجم الإِنتاج الكبير يدعو إِلى التخصّص وتقسيم العمل وبذلك يتمكن كل فرد من القيام بالعمل الذي يتقنه ويظهر فيه كفاءة أكثر، مما يترتب عليه زيادة في الإِنتاج.

ب ـ إن الإِنتاج الكبير يسمح باستخدام أفضل للإِدارة. إذ يمكن استخدام أفراد متخصصين في مجالات معينة كالإِدارة، والتمويل، والأفراد وغير ذلك بدل أن يقوم بهذه المهمة شخص واحد أو أفراد غير متخصصين. وباستخدام الإِدارة الكفوءة ستنخفض تكاليف الإِنتاج.

جـ ـ يمكّن الإِنتاج الكبير المنشأة من استخدام الآلات الكبيرة ذات الكفاءة العالية. ومثل هذه المعدات يتطلّب إنتاجاً كبيراً قد يكون فوق قدرة المنشأة الصغيرة (مثل خط تجميع السيارات).

د ـ تستطيع المنشأة ذات الإِنتاج الكبير أن تصنع المنتجات الثانوية بينما لا تستطيع المنشأة الصغيرة عمل ذلك. فمنشأة اللحوم يمكنها استخدام الجلود والعظام وغيرها من مخلّفات الذبح في صناعات أخرى. وستدخل بالتالي مجالات أخرى قد يكون فيها العائد كبيراً.

غير أنه وإن كانت للإنتاج الكبير مزاياه الواضحة إِلاَّ أنه قد يعاني من بعض المشاكل مثل مشاكل التنسيق بين فروع الإِنتاج المختلفة حيث يصعب الاتصال بين الإِدارة ووحدات الإِنتاج ويترتب على ذلك زيادة في التكاليف. وهذا على عكس المشروعات الصغيرة التي تتميّز بسهولة الاتصال واتخاذ القرارات.

مفاهيم اقتصادية:

تكلفة الفرصة البديلة	تكاليف صريحة
تكاليف ضمنية	الإِيرادات
تكاليف ثابتة	تكاليف متغيرة
تكاليف كلية	متوسط التكاليف
متوسط التكاليف الثابتة	متوسط التكاليف المتغيرة
الربح العادي	الربح الاقتصادي
الإِنتاج الكلّي	الإِنتاج الحدي
متوسط الإِنتاج	المدى القصير
المدى الطويل	وفورات الإِنتاج

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ اشرح بإيجاز قانون تناقص الغلّة.

2 ـ ما أهمية التفريق بين المدى القصير والمدى الطويل؟

3 ـ لماذا تزداد التكاليف المتغيرة بمقادير متناقصة في البداية ثم تزداد بعد ذلك بمقادير متزايدة؟

4 ـ بيِّن لماذا تنخفض التكاليف الحدية في البداية ثم تزداد بعد ذلك؟

5 ـ ما هي علاقة التكاليف الحدية بمتوسطات التكاليف؟

6 ـ ما هي علاقة التكاليف الحدية بالإِنتاج الحدي؟

7 ـ ما المقصود بوفورات الإِنتاج الكبير؟

8 ـ بيِّن كيف أن منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل إن هو إِلاَّ غلاف للحدود الدنيا لمتوسطات التكاليف في المدى القصير.

9 ـ تمرين:

يبيِّن الجدول التالي إنتاج وتكاليف منشأة معينة:

الإِنتاج	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة
صفر	150	صفر
1	150	50
2	150	75
3	150	105
4	150	145
5	150	200
6	150	270
7	150	360
8	150	475
9	150	620
10	150	800

والمطلوب:

أ ـ حساب كلٍّ من التكاليف الكلية والتكاليف الحدية. وكذلك حساب متوسطات التكاليف الثابتة، والمتغيرة، والكلية.

ب ـ رسم منحنيات التكاليف الثابتة، والمتغيرة، والكلية.

جـ ـ رسم منحنيات متوسطات التكاليف الثابتة، والمتغيرة، والكلية ومنحنى التكاليف الحدية.

الفَصْل السَّابِعْ

السعر والإنتاج في ظروف المنافسة الكاملة

لقد أصبح لدينا الآن ـ بعد أن درسنا العرض والطّلب والعوامل المحددة لهما أدوات تحليلية تمكننا من معرفة كيفية تحديد السعر والإنتاج تحت ظروف مختلفة، وسنتعرض بالدراسة والتحليل لأربعة نماذج رئيسية للأسواق ونبيِّن كيف يتحدد السعر والإنتاج في كلٍّ منها. وهذه النماذج هي المنافسة الكاملة، والمنافسة غير الكاملة (أو المنافسة الاحتكارية)، والاحتكار، واحتكار القلّة. وسنبدأ أولاً بدراسة المنافسة الكاملة.

1 ـ مفهوم المنافسة الكاملة

المنافسة عبارة عن نموذج نظري يبسّط الواقع ويساعدنا على فهمه. وهناك ظروف معينة يفترض توافرها لتحقيق المنافسة الكاملة وهي:

أ ـ أن يكون هناك عدد كبير من البائعين، فلا تستطيع أي منشأة بمفردها التأثير في السوق؛ فهي تقبل السعر السائد. والطلب الذي يواجهها يعتبر نهائي المرونة، ويمكن للمنشأة بيع ما ترغب من إنتاجها عند السعر السائد في السوق.

ب ـ أن يكون إنتاج المنشآت التنافسية متجانساً بحيث لا تختلف الواحدة عن الأخرى.

جـ ـ ألاّ تكون هناك عوائق قانونية أَو غيرها تحد من دخول وخروج المنشأة من الصناعة.

د ـ توافر المعلومات عن السوق والأسعار.

2 ـ هدف المنشأة ووسائل تحقيقه

ويفترض أيضاً أن يكون هدف المنشأة التنافسية من إنتاجها هو تحقيق أقصى ربح أَو تكبّد أَدنى خسارة. ولما كان الربح هو الفرق بين الإِيراد الكلي والتكلفة الكلية فينبغي معرفة مستوى الإِنتاج الذي يحقق أقصى ربح أَو أدنى خسارة، وينبغي أن تقرر المنشأة ما إذا كانت ستنتج أَو لا تنتج. وإذا أنتجت كم ستنتج. وما مقدار العائد والخسارة المترتبة على ذلك. وهناك طريقتان رئيسيتان لمساعدة المنشأة التنافسية في اتخاذ مثل هذه القرارات. وهاتان الطريقتان يعطيان نفس النتيجة وهما طريقة الإِنتاج الكلي والإِيراد الكلي وطريقة الإِيراد الحدي والتكلفة الحدية. وسنستعرض الطريقتين معاً، وإن كنّا نميل إِلى استخدام الطريقة الثانية ليُسرِها، ولأنها مختصرة وفي كل حالة سنناقش الوضع الذي يحقق أقصى ربح أَو أدنى خسارة أَو ذلك الوضع الذي يكون من الأفضل لها فيه التوقف عن الإِنتاج. وسندرس هذه الأوضاع أولاً في المدى القصير ثم بعد ذلك في المدى الطويل.

2 ـ 1 ـ طريقة الإِيراد الكلّي والتكاليف الكلية:

تستطيع المنشأة أن تقارن بين الإِيراد الكليّ والتكاليف الكلية لكي تتمكن من معرفة الإِنتاج الذي يحقق لها أقصى ربح أَو أدنى خسارة. ولنأخذ الوضع الأول وهو محاولة معرفة الإِنتاج الذي يحقق لها أكبر ربح.

أ ـ حالة تحقيق أقصى ربح:

لنفرض أن منشأة تنافسية معينة تواجه تكاليف كتلك المبينة في جدول (7 ـ 1) فإذا كان السعر السائد للوحدة المنتجة هو 56 ديناراً فيمكن مقارنة الإِيراد الكلّي والتكاليف الكلية ومعرفة مقدار الربح والخسارة عند كل مستوى إنتاج.

ويلاحظ أنه في البداية ـ وحتى الوحدة الثالثة ـ ستتكبد المنشأة خسارة نظراً لأن التكاليف تفوق الإيرادات، لكنها ستحقق أرباحاً عندما تستمر في الإنتاج وتأخذ هذه الأرباح في التزايد حتى تصل أقصى مداها وهو 63 ديناراً عند الوحدة الثامنة. ومعنى هذا أن الإنتاج الذي يحقق أقصى ربح للمنشأة هو 8 وحدات.

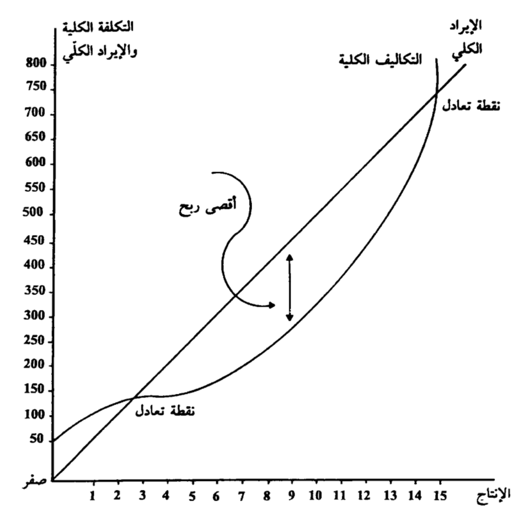
جدول (7 ـ 1)

الإنتاج الذي يحقق أقصى ربح بطريقة الإيراد الكلّي والتكاليف الكلية (س = 56 ديناراً)

الإنتاج	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	الإيراد الكلي	الربح الخسارة
صفر	60	صفر	60	صفر	ـ 60
1	60	45	105	56	ـ 49
2	60	85	145	112	ـ 33
3	60	120	180	168	ـ 12
4	60	150	210	224	14
5	60	185	245	280	35
6	60	225	285	336	51
7	60	270	330	392	62
8	60	325	385	448	63
9	60	390	450	504	54
10	60	465	525	560	35

ويمكن أن نعبّر عن هذه الفكرة بيانياً كما في شكل (7 ـ 1). . وفي هذا الشكل نلاحظ أن منحنى الإيراد ثابت. والسبب في ذلك أن الإيراد عبارة عن

عدد الوحدات المنتجة مضروباً في سعرها وهذا السعر ثابت، أما التكلفة فتزداد في البداية ثم تأخذ في الهبوط حتى مستوى معين ثم تبدأ بعده في الارتفاع. ونتيجة لذلك سنجد هناك نقط تعادل حيث تتساوى التكاليف والإِيرادات؛ الأولى في بداية الإِنتاج والأخرى في المراحل الأخيرة منه وتتحقق الأرباح بين هاتين النقطتين وفي المنطقة المحصورة بين الإِيراد الكلّي والتكاليف الكلية



شكل (7 ـ 1)

تحقيق أقصى ربح بطريقة الإِيراد الكلّي والتكلفة الكلية

ويمكن أن نلاحظ أن مقدار أقصى ربح هو أكبر فرق رأسي بين خط الإِيراد الكلي ومنحنى التكلفة الكلية. وأكبر فرق يقع عند الوحدة الثامنة.

ولكن ماذا يحدث لو لم تحقق المنشأة أرباحاً؟ هل ستتوقف عن الإِنتاج؟ أم ستستمر؟ ولماذا؟ هذا ما سنحاول الإِجابة عليه في الفقرات التالية.

ب ـ حالة تقليص الخسائر:

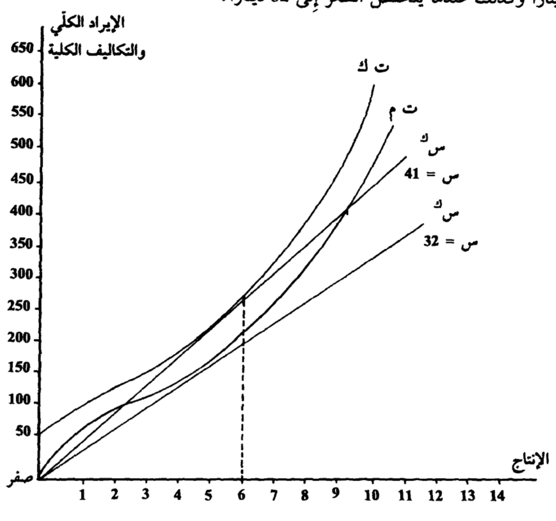
إذا حدث وأن انخفض السعر فأصبح 41 ديناراً للوحدة بدلاً من 56 ديناراً للوحدة فهل ستحقق المنشأة أرباحاً؟ وهل ستستمر في الإِنتاج؟.. لو نظرنا إلى البيانات الفرضية الموجودة في جدول (7 ـ 2) لرأينا أن المنشأة ستلاقي خسارة عند كافة مستويات الإِنتاج فهل ستواصل المنشأة الإِنتاج رغم هذه الخسارة؟ نعم. لأنّها باستمرارها في الإِنتاج ستقلّل من خسائرها كما سنبيّن بعد قليل.

جدول (7 ـ 2)

تقليص الخسائر بطريقة الإِيراد الكلّي والتكاليف الكلية (س = 41، س = 32)

الإِنتاج	التكاليف الثابتة	التكاليف المتغيرة	التكاليف الكلية	الإِيراد الكلّي س = 41	الأرباح والخسائر	الإِيراد الكلي س = 32	الأرباح والخسائر
صفر	60	صفر	60	صفر	ـ 60	صفر	ـ 60
1	60	45	105	41	ـ 64	32	ـ 73
2	60	85	145	82	ـ 63	64	ـ 81
3	60	120	180	123	ـ 57	96	ـ 84
4	60	150	210	164	ـ 46	128	ـ 82
5	60	185	245	205	ـ 40	160	ـ 85
6	60	225	285	246	ـ 39	192	ـ 93
7	60	270	330	287	ـ 43	224	ـ 106
8	60	325	385	328	ـ 57	256	ـ 129
9	60	390	450	369	ـ 81	288	ـ 162
10	60	465	525	410	ـ 115	320	ـ 205

إذا توقفت المنشأة عن الإنتاج فستجابه خسائر تعادل تكاليفها الثابتة وهي 60 ديناراً أما إذا استمرت في الإنتاج فستقلل من هذه الخسائر. فمثلاً لو واصلت المنشأة إنتاجها حتى الوحدة السادسة فستكون خسارتها 39 ديناراً فقط وهي أقل من تكاليفها الثابتة؛ فعند ذلك المستوى من الإنتاج تستطيع المنشأة أن تغطي كل تكاليفها المتغيرة وتستخدم الباقي وهو 21 ديناراً لمجابهة جزء من التكاليف الثابتة فهذا الإنتاج هو الذي يحقق لها أدنى خسارة؛ وشكل (7 ـ 2) يعطي مقارنة بيانية بين التكاليف الكلية والإيراد الكلّي عندما يكون السعر 41 ديناراً وكذلك عندما ينخفض السعر إلى 32 ديناراً.



شكل (7 ـ 2)

الإنتاج الذي يحقق أدنى خسارة بطريقة الإيراد الكلّي والتكاليف الكلية

جـ ـ حالة التوقف عن الإِنتاج:

لقد رأينا أن المنشأة قد تستمر في الإِنتاج حتى وإن تكبدت بعض الخسائر ولكن متى تقرر المنشأة التوقف عن الإِنتاج؟ لا شك أن المنشأة ستُحجِم عن الإِنتاج إذا كانت تلاقي خسائر أكثر من تكاليفها الثابتة. فمثلاً إذا انخفض السعر مرة أخرى إِلى 32 ديناراً للوحدة. فستجابه المنشأة خسارة عند كل مستويات الإِنتاج وإذا نظرنا إِلى العمود الأخير من جدول (7 ـ 2) وقارنّاه بالتكاليف الثابتة للمنشأة لوجدنا الخسارة تفوق تكاليفها الثابتة عند كل مستويات الإِنتاج. لذلك ينبغي على المنشأة التوقف عن الإِنتاج لأنها عندما تفعل ذلك ستتكبد التكاليف الثابتة فقط أما إذا استمرت في الإِنتاج فسوف تكون خسارتها أكبر من ذلك.

وإذا نظرنا إِلى شكل (7 ـ 2) فسنجد أن منحنى الإِيراد الكلّي ـ عندما يكون السعر 32 ديناراً ـ يقع بكامله تحت منحنى التكلفة الكلية عند كافة مستويات الإِنتاج.

وننتقل الآن لاستعراض الطريقة الأخرى التي يمكن أن تبين لنا الإِنتاج الذي يحقق ربح أَو أدنى خسارة للمنشأة. وهذه الطريقة تعتمد على مقارنة التكلفة الحدية بالإِيراد الحدي.

2 ـ 2 طريقة الإِيراد الحدي والتكاليف الحدية:

وهذه الطريقة كما ذكرنا تستخدم لمعرفة مقدار الإِنتاج الذي ترغب المنشأة في عرضه وذلك بمقارنة مقدار ما تجلبه الوحدة المباعة من عائد بمقدار ما تضيفه تلك الوحدة إِلى التكلفة الكلية. أي أنه ينبغي على المنشأة أن تقارن بين الإِيراد الحدي (رح) والتكلفة الحدية (ت ح) للوحدة المنتِجة.

وحيث إن المنشأة تستطيع أن تبيع أي كمية ترغب في بيعها عند السعر السائد وهذا السعر يمثل الإِيراد الحدي للمنشأة؛ فلو حاولت المنشأة أن تبيع بسعر أعلى لما تمكنت من ذلك لأن الطّلب الذي يواجهها نهائي المرونة أما لو خفّضت من سعرها لانخفضت إيراداتها تبعاً لذلك. لهذا فنتوقع أن تنتج المنشأة ما دام الإِيراد الحدي (السعر) يفوق التكلفة الحدية. أما إذا كان الإِيراد الذي تجنيه المنشأة من الوحدة الإضافية يقل عن تكلفة إنتاج تلك الوحدة فقد يكون حَرِيّاً بالمنشأة أن تتوقف عن الإِنتاج.

وعلى هذا الأساس يمكننا أن نقول بأن المنشأة ستحقق أقصى عائد لها عندما لا تضيف الوحدة المنتجة شيئاً إلى إيرادها. وبعبارة أخرى سيبلغ الإِيراد أعلى حدٍّ له أو ستتحمل المنشأة أدنى خسارة لها عندما يتساوى الإِيراد الحدي مع التكلفة الحدية للوحدة المنتجة أي أن:

ر ح = ت ح

وسنتعرض لأوضاع الإِنتاج المختلفة التي يمكن أن تحددها المنشأة كما فعلنا بالنسبة للطريقة السابقة.

أ ـ حالة تحقيق أقصى ربح:

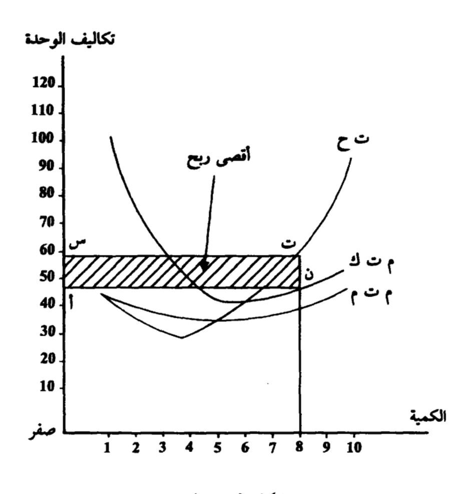
قد يكون من الأفضل الاستعانة بتكلفة الوحدة المنتجة لمعرفة مقدار الإِنتاج في المنشأة التنافسية، وما إذا كان هذا الإِنتاج يحقق ربحاً أم خسارة. ويمكن الاستعانة بجدول (7 ـ 3) في مقارنة التكاليف الحدية بالإِيراد الحدي وذلك بقصد معرفة المستوى الذي يحقق الربح الأكبر للمنشأة.

جدول (7 ـ 3)

الإِنتاج الذي يحقق أقصى ربح بطريقة الإِيراد الحدي والتكلفة الحدية (س = 56)

الإنتاج	متوسط التكاليف الثابتة	متوسط التكاليف المتغيرة	متوسط التكاليف الكلية	التكاليف الحدية	الإيراد الحدي
صفر					
1	60	45	105	45	56
2	30	42,5	72,7	40	56
3	20	40	60	35	56
4	15	37,5	52,5	30	56
5	12	37	49	35	56
6	10	37,5	47,5	40	56
7	8,6	38,6	47	45	56
8	7,5	40,6	48	55	56
9	6,7	43,3	50	65	56
10	6	46,5	52,5	75	56

فعلى أي شيء تدلنا هذه البيانات؟ إذا نظرنا إِلى الجدول نرى أن إنتاج وحدات إضافية من شأنه أن يزيد الإِيراد الكلّي لأن كل وحدة تضيف إِلى العائد مقداراً أكبر من تكلفتها. أي أن المنشأة ستستمر في الإِنتاج إِلى الحد الذي لن تضيف فيه الوحدة المنتِجة شيئاً إِلى الإِيراد وعند ذلك ستحقق المنشأة أقصى ربح لها. وسيتحقق ذلك عندما يتساوى الإِيراد الحدي (ر ح) مع التكلفة الحدية (ت ح) أي عند الوحدة الثامنة في هذا المثال. ومقدار الربح من الموحدة هو 8 دينارات (أي 56 ـ 48) ومقدار الربح الكلي هو 64 (أي 8 × 8) وهو ما سبق أن حصلنا عليه بالطريقة الأولى (انظر جدول 7 ـ 1).



شكل (7 ـ 3)

تحقيق أقصى ربح في المدى القصير

بطريقة تعادل ت ح مع ر ح

وينبغي التنويه هنا إِلى أن المنشأة تريد تحقيق أقصى ربح إجمالي وليس عن الوحدة؛ فأقصى ربح بالنسبة للوحدة يتحقق عند الوحدة السابعة ولكن باستمرارها في الإِنتاج حتى الوحدة الثامنة ستحقق المنشأة أرباحاً أكبر. . أي أنها بإنتاجها سيكون الإِيراد أكبر من التكاليف، وهدف المنشأة ـ كما سبق أن بيّنا ـ هو تحقيق أقصى ربح إجمالي وليس أكبر ربح بالنسبة للوحدة. وشكل (7 ـ 3) يبيِّن مقدار هذا الربح بيانياً.

ويمكن أن نلاحظ من شكل (7 ـ 3) أن ربح الوحدة هو أ س بينما الربح الكلي يحدده المستطيل أ س ت ن (الجزء المظلل في الشكل).

ب ـ حالة تقليص الخسائر:

لنفرض أن السعر انخفض من 56 ديناراً إلى 41 ديناراً للوحدة فهل ستستمر المنشأة في الإنتاج؟ وما مقدار الإنتاج الذي يحقق لها أقصى ربح أَو أدنى خسارة؟ ويمكننا أن نستخدم جدول (7 ـ 4) لمساعدتنا في الإجابة على هذه الاستفسارات ومعرفة ما ينبغي أن تتخذه المنشأة في هذا الصدد.

إذا نظرنا إلى جدول (7 ـ 4) نرى أنه يجدر بالمنشأة أن تستمر في الإنتاج حتى الوحدة السادسة؛ لأن كل وحدة ستضيف إلى الإيراد أكثر مما ستضيف إلى التكاليف. ولكن بعد ذلك المستوى فإن تكلفة إنتاج وحدة إضافية سيتعدى العائد الإضافي لها. ولهذا ينبغي أن تتوقف المنشأة عند ذلك المستوى من الإنتاج (الوحدة السادسة) وهي عندما تفعل ستقلل من خسارتها.

فعند الوحدة السادسة يبلغ الفرق بين متوسط التكلفة الكلية والإيراد مقدار 6,5 دينار وهذا يعني أن الخسارة الإجمالية للمنشأة هي 39 ديناراً (أي $6,5 \times 6$) وهذه الخسارة أقل من تكلفتها الثابتة وهي 60 ديناراً. ومن هنا نرى أن المنشأة لو توقفت عن الإنتاج لبلغت خسارتها 60 ديناراً بينما لو استمرت في الإنتاج فستتمكن من تغطية التكاليف المتغيرة وجزء من التكاليف الثابتة.

جدول (7 ـ 4)

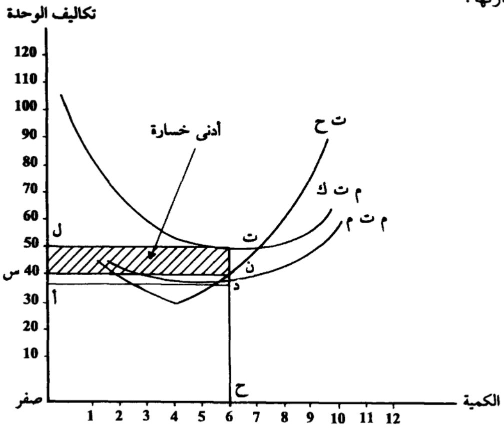
الإِنتاج الذي يحقق أقصى ربح أَو أدنى خسارة بطريقة الإِيراد الحدي والتكلفة الحدية (س = 41، س = 32 ديناراً)

الإِنتاج	متوسط التكلفة الثابة (م ت ت)	متسوط التكلفة المتغيرة (م ت م)	متوسط التكلفة الكلية (م ت ك)	التكلفة الحدية (ت ح)	الإِيراد الحدي (ر ح) = 41	الإِيراد الحدي (ر ح) = 32
صفر						
1	60	45	105	45	41	32
2	30	42,5	72,5	40	41	32
3	20	40	60	35	41	32
4	15	37,5	52,5	30	41	32
5	12	37	49	35	41	32
6	10	37,5	47,5	40	41	32
7	8,6	38,6	47	45	41	32
8	7,5	40,6	48	55	41	32
9	6,7	43,3	50	65	41	32
10	6	46,5	52,5	75	41	32

فإذا نظرنا إِلى الفرق بين السعر ومتوسط التكاليف المتغيرة نجده يبلغ 3,5 ديناراً ومجموع الفرق بالنسبة للوحدات الأولى هو 21 ديناراً (أي 6 × 3,5). ويمكن أن يخصص هذا الفرق لتغطية جزء من التكاليف الثابتة وبذلك تصبح خسارة المنشأة 39 ديناراً (أي 60 ـ 21).

والشكل (7 ـ 4) يلخص لنا نفس الصورة السابقة؛ فمنحنى الإِيراد (السعر) يقع تحت منحنى متوسط التكلفة الكلية (م ت ك)، ولكن الإِيراد في نفس الوقت يفوق متوسط التكاليف المتغيرة (م ت م). ولذلك وإِن كان

الإنتاج غير مربح إلاً أن المنشأة تستطيع عند ذلك المدى أن تقلل من خسارتها.



شكل (7 ـ 4)

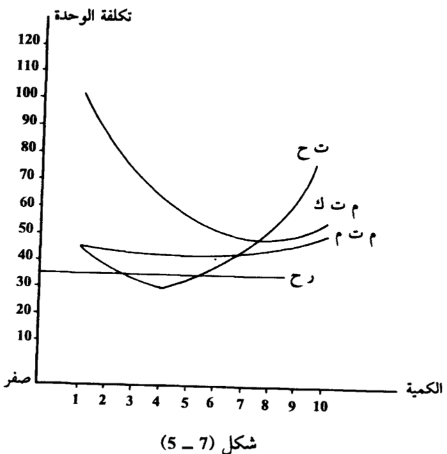
تقليص الخسائر بطريقة الإيراد الحدي، والتكاليف الحدية

ففي شكل (7 ـ 4) يبلغ مجموع الإيرادات س ن حـ و وهذا الإيراد يفوق التكاليف المتغيرة بمقدار س ن د أ ويقل عن التكاليف الثابتة بمقدار المستطيل س ل ت ن. وهو مقدار الخسارة التي ستتكبدها المنشأة باستمرار في الإنتاج.

جـ ـ حالة التوقف عن الإنتاج:

لقد رأينا أنه كلما انخفض السعر سيؤثر ذلك على الإيراد ومن ثم على

إنتاج المنشأة. فإذا استمر السعر في الانخفاض فربما تقرر المنشأة التوقف عن الإنتاج. فمثلاً إذا انخفض السعر إلى 32 ديناراً للوحدة فسيكون حَرِيّاً بالمنشأة أن تتوقف عن الإنتاج. لأنّها عندما تفعل ذلك فستنحصر خسارتها في التكاليف الثابتة. أما لو استمرت في الإنتاج فستكون خسارتها أكبر. فإذا عدنا إلى جدول (7 ـ 4) لوجدنا أن السعر (الإيراد) أقل من متوسط التكلفة المتغيرة (م ت م) عند كافة مستويات الإنتاج ويبدو ذلك واضحاً أيضاً في شكل (7 ـ 4).



شكل (7 ـ 5)

التوقف عن الإنتاج (عندما يكون السعر = 32 ديناراً)

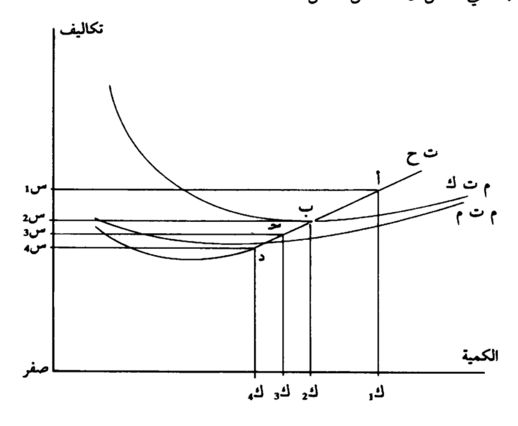
بطريقة تعادل ت ح مع ر ح

وقبل أن ننهي هذا الجزء نريد أن ننبّه إلى تعديل بسيط على قاعدة تساوي الإيراد الحدي بالتكاليف الحدية؛ ولا سيما فيما يتعلّق بالمرحلة الأخيرة وهي مرحلة التوقف عن الإنتاج. ففي هذه المرحلة قد لا يكون كافياً

أن نقول بتساوي التكلفة الحدية (ت ح) مع الإيراد الحدي (ر ح)، ولكن ينبغي أن نأخذ في الاعتبار الحد الأدنى للتكاليف المتغيرة. وبذلك يمكن القول بأن المنشأة ستتوقف عن الإنتاج إذا كان الإيراد الحدي أقل من الحد الأدنى لمتوسط التكاليف المتغيرة.

3 ـ منحنى العرض مرة أخرى

لقد سبق أن ذكرنا في نهاية الفصل السابق أن منحنى العرض هو ذلك الجزء الصاعد من منحنى التكلفة الحدية. وسنلقي الآن مزيداً من الضوء على هذه النقطة لقد لاحظنا في المناقشات السابقة أن هناك علاقة وثيقة بين تكاليف المنشأة وبين ما تنتجه عند سعر معين. ومنحنى العرض يبيِّن كذلك العلاقة بين السعر والكمية المعروضة. ويمكن إيضاح ما نقصده إذا جمعنا الحالات السابقة في شكل واحد مثل شكل (7 ـ 6).



شكل (7 ـ 6)
التكلفة الحدية ومنحنى عرض المنشاة التنافسية في المدى القصير

فإذا كان السعر هو س$_1$. فأفضل وضع للمنشأة هو أ لأنها تحقق بذلك أقصى ربح لها عندما تنتج الكمية ك$_1$. أما إذا انخفض السعر إِلى س$_2$، فستنتج المنشأة الكمية ك$_2$ وعلى الرغم من أن هذا القدر من الإِنتاج لا يجلب لها أرباحاً إضافية إلاً أنها يمكنها من تحقيق ربح عادي عندما تستمر في الإِنتاج وحيث إن الربح العادي يمثّل جزءاً من التكاليف فعند ذلك الوضع يمكن للمنشأة تغطية تكاليفها دون زيادة أَو نقصان ويمكن بالتالي اعتبار نقطة ب نقطة تعادل. أي أنّه لن تكون هناك أرباح أَو خسائر عند ذلك المستوى من الإِنتاج.

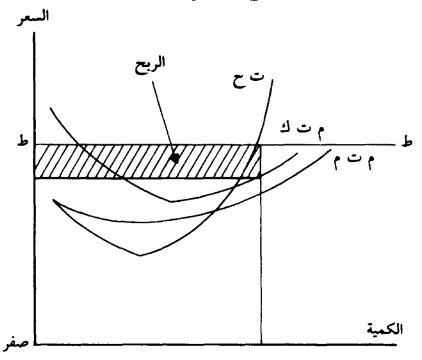
أما إذا كان السعر الذي يواجه المنشأة هو س$_1$ فلكي تقلص المنشأة خسائرها ستعرض الكمية ك$_1$. وعند هذا الوضع ستتكبد المنشأة بعض الخسائر لكن باستمرارها في الإِنتاج سوف تقلل من خسائرها. وكما سبق أن بيّنا في الصفحات السابقة فإن المنشأة لن تنتج شيئاً إذا كان السعر أقل من الحد الأدنى لمتوسط التكاليف المتغيرة (م ت م). ومن هنا يمكن الاستنتاج بأن الجزء الصاعد من منحنى التكلفة الحدية والذي يقع فوق أدنى نقطة لمتوسط التكلفة المتغيرة يمثل منحنى عرض المنشأة التنافسية.

4 ـ توازن المنشأة والصناعة في المدى القصير

ننتقل الآن إِلى دراسة الوضع التوازني للمنشأة. والمنشأة هي وحدة إنتاجية تكون في العادة مملوكة كوحدة وتدار كوحدة مثل المزرعة. والمصنع والمنجم إلخ. . أما الصناعة فهي مجموع الوحدات الإِنتاجية المتجانسة التي تنتج سلعاً متماثلة كالقمح، والسيارات، والملابس وغيرها.

ويتم التوازن بالنسبة للمنشأة في المدى القصير بتقاطع منحنى العرض الذي يمثّله منحنى التكلفة الحدية ـ ومنحنى الطّلب. ولا تستطيع المنشأة التنافسية التحكم في السعر بل هي تقبل السعر السائد في السوق وتستطيع أن

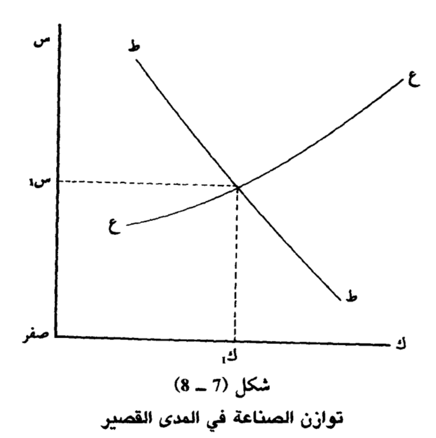
تنتج كل ما تنتجه عند ذلك السعر. فالطلب الذي يواجه المنشأة هو خط أفقي أي أن الطلب لا نهائي المرونة كالخط ط ط في شكل (7 ـ 7) فإذا أخذنا في الاعتبار الطّلب والتكاليف الثابتة فستكون المنشأة في حالة توازن في المدى القصير عندما تحقق أقصى ربح لها أَو تقلّص من خسائرها، وبعبارة أخرى عند نقطة تعادل التكاليف الحدية مع الإِيراد الحدي (السعر). وسوف تحاول المنشأة التحرك نحو هذا الوضع التوازني.



شكل (7 ـ 7)

توازن المنشآة في المدى القصير

أما بالنسبة للصناعة فالعرض هو مجموع إنتاج المنشآت الفردية والطلب الذي يواجه الصناعة ينحدر من أعلى إِلى أسفل ومن اليسار إِلى اليمين. وإذا كانت المنشأة التنافسية لا تستطيع التأثير في السعر فإن الصناعة ـ في مجموعها ـ تستطيع أن تفعل ذلك. ولذا يختلف شكل منحنى الطّلب الذي يواجه الصناعة عن ذلك الذي يواجه المنشأة. وشكل (7 ـ 8) يبيِّن التوازن بالنسبة للصناعة.



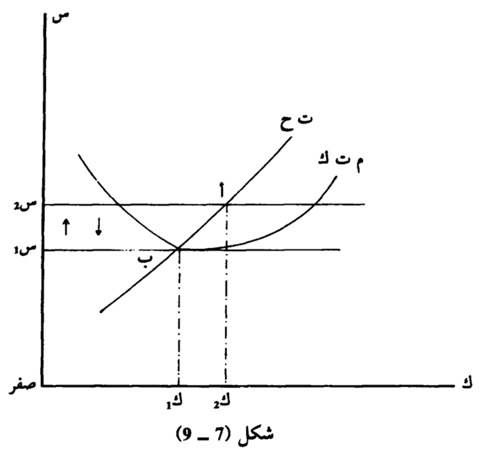
شكل (7 ــ 8)

توازن الصناعة في المدى القصير

5 ــ التوازن في المدى الطويل

في المدى الطويل تصبح جميع التكاليف متغيرة ويتسنى للمنشآت أن تعدل من نمط إنتاجها كي يتسنى لها الدخول إِلى الصناعة إذا كانت مربحة، أَو الخروج منها إذا كانت خاسرة.

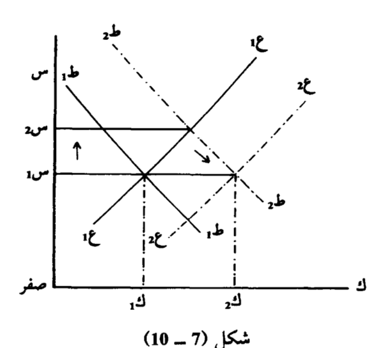
فإذا حدث وأن ارتفع الطّلب، وارتفع تبعاً لذلك سعر السلعة المنتِجة فيمكن أن تحقّق المنشأة أرباحاً إضافية حيث سيكون السعر أعلى من متوسط التكلفة كما يبدو ذلك في شكل (7 ــ 9). فعندما يتغير السعر من $س_1$ إِلى $س_2$، فستحقق المنشأة أرباحاً اقتصادية عند نقطة أ حيث تتساوى (ت ح) مع السعر ولكن دخول منشآت جديدة سيزيد من الكمية المعروضة وسينخفض تبعاً لذلك السعر ويعود الوضع إِلى التوازن عند النقطة ب حيث يتساوى السعر مع (م ت ك).



شكل (7 ـ 9)

توازن المنشاة التنافسية في المدى الطويل

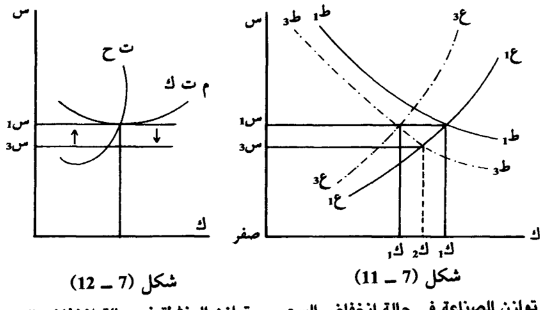
وتغير الطّلب بالنسبة للصناعة يعني تحرك منحنى الطّلب إلى اليمين وإلى أعلى من $ط_1$ $ط_1$ إلى $ط_2$ $ط_2$ كما في شكل (7 ـ 10). وسيؤدي ذلك إلى ارتفاع السعر. ونتيجة لذلك ستجني المنشآت أرباحاً أكبر. وسيغري توافر الربح المنشآت القائمة بتوسيع نطاق إنتاجها كما قد يحفّز ذلك منشآت جديدة على الدخول إلى الصناعة مما يترتب عليه زيادة في الإنتاج. وسيؤدي هذا بدوره إلى انخفاض السعر. ويؤثّر انخفاض السعر على الأرباح حيث سيعود السعر إلى وضعه الأول مرة أخرى وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن الأرباح الإضافية ستختفي في المدى الطويل ويتحقق التوازن عندما يتساوى متوسط التكاليف مع السعر والتكلفة الحدية. كما سبق أن بينّا في شكل (7 ـ 9).



شكل (7 ـ 10)

توازن الصناعة في المدى الطويل

وعلى العكس من ذلك إذا انخفض الطّلب فسيؤدي ذلك إلى انخفاض السعر كما لو هبط السعر من س1 إلى س3 في شكل (7 ـ 11) وسيترتب على هذا الانخفاض أن تتكبّد المنشأة التنافسية خسائر لأن السعر سيكون أقل من متوسط التكاليف كما في شكل (7 ـ 12).



شكل (7 ـ 11) **شكل (7 ـ 12)**

توازن الصناعة في حالة انخفاض السعر **توازن المنشاة في حالة انخفاض السعر**

وعندما يكون السعر أقل من أدنى نقطة على منحنى متوسط التكاليف فستخرج المنشآت غير الكفؤة من الصناعة مما يترتب عليه هبوط في الإِنتاج، وسينتقل منحنى العرض إِلى اليسار. وسيتحقق التوازن من جديد عند السعر السابق حيث ستتساوى التكلفة الحدية مع السعر ومع متوسط التكلفة. وستختفي الأرباح الاقتصادية.

6 ـ التكاليف ومنحنى العرض

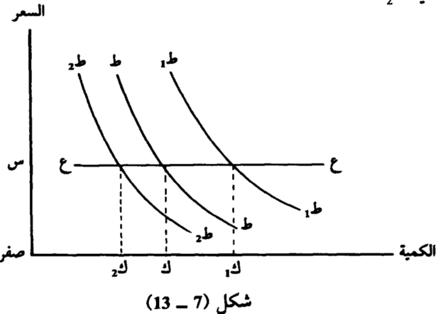
والآن وبعد هذا الاستعراض السريع للتغيرات التي يمكن أن تحدث للمنشأة في المدى الطويل، يمكننا أن نستفسر عن شكل منحنى العرض في المدى الطويل وينبغي في هذا المجال أن نفرّق بين ثلاث حالات وهي حالة ثبات التكاليف وحالة تزايد التكاليف وحالة تناقص التكاليف، لأن في كل حالة من هذه الحالات سيتخذ منحنى العرض شكلاً مختلفاً.

6 ـ 1 ـ حالة ثبات التكاليف:

وتفترض هذه الحالة أن أسعار عناصر الإِنتاج لا تتأثّر كثيراً بزيادة الطلب عليها من قبل المنشآت. فطلب المنشآت على هذه الموارد يمثّل جزءاً بسيطاً من الطّلب الكلي على هذه الموارد. وعندما تقرر المنشآت التوسّع في إنتاجها الحالي أَو أَن منشآت جديدة تقرر دخول مجال الإِنتاج فإن زيادة الإِنتاج التي تصاحب في العادة دخول المنشآت قد لا تؤدي بالضرورة إِلى زيادة تكاليف الإِنتاج.

وفي هذه الحالة سيكون منحنى العرض في الأمد الطويل خطاً أفقياً؛ فزيادة أَو نقص الإِنتاج لن تؤثّر على تكاليف عناصر الإِنتاج. فإذا تغير الطّلب بسبب دخول أَو خروج المنشآت من الصناعة؛ فستتغير الكمية المنتِجة ولكن السعر سيعود إِلى مستواه الأول. فإذا افترضنا أن الطلب هو ط ط والكمية المنتِجة هي ك. والسعر هو س كما في شكل (7 ـ 13). وإذا زاد الطّلب إِلى

ط$_1$ ط$_1$ فستزداد الكمية المنتجة إلى ك$_1$. غير أن زيادة الإنتاج سوف تعود بالسعر إلى وضعه الأول ويتساوى مع أدنى نقطة لمتوسط التكلفة. وفي هذه الحالة لا يتغيّر منحنى متوسط التكلفة نظراً لثبات تكاليف عناصر الإنتاج. أما إذا انخفض الطّلب إلى ط$_2$ ط$_2$ فسيؤدي ذلك إلى تقلّص الأرباح وانخفاض الكمية المنتجة والعودة إلى السعر الأول مرة أخرى ويتم التوازن عن السعر س والكمية ك$_2$.



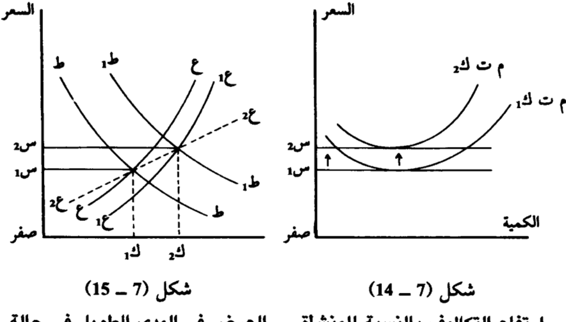
شكل (7 ـ 13)

عرض الصناعة في المدى الطويل في حالة استقرار التكاليف

6 ـ 2 ـ حالة تزايد التكاليف:

وهذه الحالة أكثر شمولاً إذ إنها تفترض أن يؤدي دخول منشآت جديدة إلى رفع أسعار عناصر الإنتاج ومن ثم تكاليف الإنتاج ومعنى هذا أن منحنى متوسط التكاليف سينتقل إلى أعلى كما في شكل (7 ـ 14) فإذا زاد الطّلب على الإنتاج ورغبت المنشأة في زيادة إنتاجها فإن استخدام المزيد من الموارد الاقتصادية سيؤدي إلى ارتفاع تكاليفها. ويصبح هناك عاملان يؤثّران على الأرباح؛ الأول زيادة العرض بسبب التوسّع في الإنتاج من جهة ودخول

منشآت جديدة من جهة أخرى والثاني يسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج. وستكون محصلة ذلك أن يرتفع السعر ويصبح أعلى من السعر السابق كما في شكل (7 ـ 15) فمنحنى العرض يمثله ع$_2$ع$_2$. فهو يتجه إلى أعلى. وسيتم التوازن عند سعر أعلى وكمية أكبر من السابق.



شكل (7 ـ 14)
ارتفاع التكاليف بالنسبة للمنشاة

شكل (7 ـ 15)
العرض في المدى الطويل في حالة تزايد التكاليف

6 ـ 3 ـ حالة انخفاض التكاليف:

وتتميز هذه الحالة بانخفاض تكاليف الإنتاج؛ بسبب الإعانات العامة (الحكومية) التي تمنح للمنشآت إما لمساعدتها للوقوف على قدميها أَو للتعجيل بنمو مثل هذه المنشآت إذ يؤمّل استخدامها على نطاق واسع والاستفادة من انخفاض تكاليفها فيما بعد. ومن أمثلة ذلك مساعدة شركات الطيران والصناعات الجديدة وغيرها. وفي حالة انخفاض التكاليف نجد أن منحنى العرض ينساب إلى أسفل. وهذه ـ كالحالة الأولى ـ تعتبر حالة متطرفة وتمثل حالة تزايد التكاليف الوضع العَادي بالنسبة للمنشأة.

مفاهيم اقتصادية:

المنافسة	الإِيراد الكلي
الإِيراد الحدي	متوسط الإِيراد
تقليص الخسائر	تعظيم العائد
المنشأة	الصناعة
توازن المنشأة	التوقف عن الإِنتاج
الكفاءة الاقتصادية	

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ــ ما هي الفرضيات الأساسية المنافسة الكاملة؟

2 ــ ما هو هدف المنشأة في النظام الرأسمالي، وما هو هدف المنشأة الاشتراكية؟ وكيف يمكن لهذه المنشأة أن تحقق أهدافها؟

3 ــ كيف يتم تحديد السعر والإِنتاج في ظل المنافسة الكاملة؟

4 ــ لماذا لا تتوقف المنشأة عن الإِنتاج إذا كانت تتكبد خسائر أقل من تكاليفها الثابتة؟

5 ــ ما هي علاقة منحنى التكلفة الحدية بمنحنى عرض المنشأة التنافسية في المدى القصير؟

6 ــ بيِّن وناقش الحالات التالية:

أ ــ الوضع التوازني لمنشأة تنافسية في المدى القصير.

ب ــ الوضع التوازني لصناعة تنافسية في المدى القصير.

جـ ــ الوضع التوازني لمنشأة تنافسية في المدى الطويل.

د ــ الوضع التوازني لصناعة تنافسية في المدى الطويل.

7 ـ أجِب عن هذا السؤال مستخدماً البيانات الواردة في السؤال (9) بالفصل السابق.

إذا كانت الأسعار التي تواجه المنشأة هي على التوالي 22,5 دينار، 60 دينار، 100 دينار، فبيّن الوضع التوازني للمنشأة في كل حالة أَولاً بطريقة مقارنة الإِيراد الكلي بالتكاليف الكلية، وثانياً بطريقة مقارنة الإِيراد الحدّي بالتكاليف الحدّية. وضّح إجابتك بالرسم.

الفَصْل الثَامِنْ

الاحتكار البحت

لقد ناقشنا في الفصل السابق نموذجاً نظرياً يتعلّق بالمنافسة الكاملة. وقد يبدو هذا النموذج وكأنه يعالج وضعاً متطرّفاً نادر الحدوث. إلاَّ أن دراسة هذا الوضع يساعدنا على فهم أوضاع أخرى قد تكون أكثر انتشاراً. وسنعرض الآن لوضع متطرّف آخر على نقيض المنافسة الكاملة وهو الاحتكار البحت.

1 ـ مفهوم الاحتكار

يعرّف الاحتكار البحت بأنه ذلك الوضع الذي يتميّز بوجود بائع واحد أَو منتج واحد لسلعة معينة دون أن تكون هناك بدائل قريبة لتلك السلعة. فالمنشأة الاحتكارية تمثل الصناعة في هذا المجال.

ومن أمثلة الاحتكار مرافق المنافع العامة؛ كالغاز والكهرباء والهاتف وغيرها وفي أغلب الأحيان ما تقوم موانع طبيعية أَو فنية أَو مالية تحول دون قيام المنافسة في نشاط معين، بل وتساعد على ظهور الاحتكار في ذلك المجال. فالمنافع العامة مثلاً تتطلب استثمارات ثابتة كبيرة في شكل مولدات ومحطات ضخ وتنقية وأنابيب وغير ذلك مما يتطلب إنتاجاً على نطاق كبير بحيث تنخفض التكاليف. . ولا تستطيع سوى منشأة من هذا النوع القيام بمثل هذه الأعمال.

وقد يكون حجم المشروع عائقاً آخراً لدخول منشآت تنافسية فالصناعات

المعدنية (كصناعة الحديد والصلب والألمنيوم) وصناعة السيارات تتطلب أن يكون الإِنتاج على نطاق كبير وبكفاءة عالية بحيث يمكن تخفيض التكاليف وتصبح الأسعار في متناول المستهلكين. ويقتضي هذا أن يكون عدد المنشآت في مثل هذه الصناعات محدوداً.

وقد يقوم الاحتكار بسبب السيطرة على مادة خام أساسية كالنفط أَو إحدى المواد الأولية الأخرى. وقد يكون الاحتكار أيضاً بسبب تسجيل براءة اختراع أَو بحث علمي أَو بسبب الخبرة في مجال معين أَو توافر رأس المال أَو أحد الظروف التي تمكّن منشأة معينة دون غيرها من السيطرة في ميدان معيّن.

2 ـ الطّلب والإِيرادات والتكاليف

يحاول المحتكر أن يستقر على الإِنتاج الذي يحقق له أكبر كسب ممكن. وهو يستدل، في هذا الصدد، بالبيانات المتعلّقة بالتكاليف وبالطلب الذي يواجهه، فيستطيع المحتكر أن يحدد سعر السلعة التي يبيعها، لكن الكمية المباعة تعتمد على مرونة الطّلب على تلك السلعة فمدى مرونة الطّلب تعكس مدى توافر السلع البديلة الأخرى.

2 ـ 1 ـ الطّلب في حالة الاحتكار:

يختلف الطلب في حالة الاحتكار عنه في حالة المنافسة الكاملة، فبينما يكون الطّلب في حالة المنافسة لا نهائي المرونة، فإن الطّلب في حالة الاحتكار ينحدر إِلى أسفل. ولقد عرفنا من طبيعة الاحتكار أن المنشأة الاحتكارية تمثل الصناعة وأن أي قرار تتخذه ـ سواء بزيادة أَو تخفيض الإِنتاج ـ سيؤثر على العرض ومن ثم على أسعار مبيعاتها. فعندما تحاول المنشأة أن تزيد من مبيعاتها سيزداد العرض، وتنخفض الأسعار تبعاً لذلك. ومن هنا نرى أن الطّلب سيكون أقل مرونة وينحدر إِلى أسفل.

2 ـ 2 ـ الإِيرادات في حالة الاحتكار:

يحاول المحتكر أن يقدر الطلب على إنتاجه ـ وما يمكن أن يحصل عليه

من إيراد عند بيع كميات مختلفة. وهو يعرف أن عليه أن يخفض سعر إنتاجه إذا أراد أن يبيع كميات أكبر من سلعته. وينبغي التنويه هنا إلى أن الإيراد الحدي للمحتكر يكون أقل من السعر عند كل مستوى من مستويات الإنتاج على عكس الوضع في المنافسة الكاملة حيث يتعادل السعر مع الإيراد الحدي، ذلك أن الإيراد الحدي في حالة الاحتكار ينخفض بمعدل أكبر من معدل انخفاض السعر، ويعود هذا إلى أن التخفيض في السعر لا يسري على الوحدة الإضافية فحسب بل يشمل أيضاً الوحدات السابقة. وجدول (8 ـ 1) يعطي مثلاً لما نعنيه بذلك.

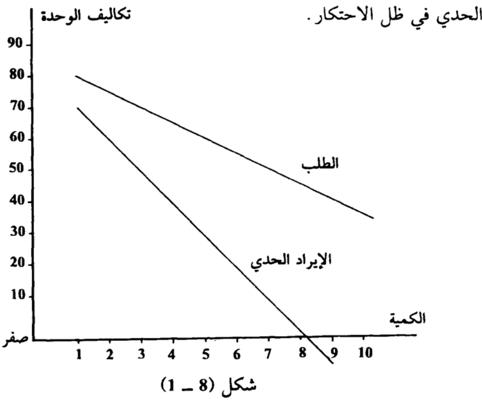
ففي جدول (8 ـ 1) نرى أنه عندما تبيع المنشأة الاحتكارية وحدة بسعر 81 ديناراً فسيكون الإيراد 81 ديناراً أيضاً. أما إذا زاد المحتكر إنتاجه إلى وحدتين فسينخفض السعر تبعاً لذلك ويصبح 76 ديناراً أي أنه سينخفض بمقدار 5 دينارات.

جدول (8 ـ 1) الطّلب والإيرادات لمنشأة احتكارية

الكمية	السعر	الإيراد الكلي	الإيراد الحدي
صفر	86	صفر	
1	81	81	81
2	76	152	71
3	71	213	61
4	66	264	51
5	61	305	41
6	56	336	31
7	51	357	21
8	46	368	11
9	41	369	1
10	36	360	ـ 9

وكما سبق وأن أشرنا فإن هذا السعر لا ينسحب على الوحدة الثانية فحسب بل سينطبق على الوحدة الأولى أيضاً. وعلى هذا الأساس فإن ما تضيفه الوحدة الثانية للإيراد هو 71 ديناراً. وهذا الإيراد يمثّل سعر الوحدة الثانية (76 ديناراً) مطروحاً التخفيض في سعر الوحدة الأولى وهو 5 دينارات. وكذلك إذا أرادت المنشأة الاحتكارية أن تبيع 3 وحدات فعليها أن تخفض السعر مرة أخرى إلى 71 ديناراً وبذلك ستصبح الزيادة في الإيراد الكلي هي 61 ديناراً وهذا نتيجة لتخفيض سعر الوحدتين الأوليين بمقدار 10 دنانير وهكذا بالنسبة لبقية الوحدات الأخرى.

ومن هذه المناقشة نرى أولاً أن الإيراد الحدي يقل عن السعر (متوسط الإيراد) وثانياً: أن الزيادة في الإيراد الكلي تتناقص وليست ثابتة كما هو الحال في المنافسة الكاملة بل إن الإيراد الحدي يصبح سالباً بعد مستوى معين من الإنتاج (الوحدة التاسعة في هذا المثال). وشكل (8 ـ 1) يبيِّن الطلب والإيراد الحدي في ظل الاحتكار.



شكل (8 ـ 1)

الطّلب والإيراد لمنشاة احتكارية

من الملاحظ أن المحتكر يستطيع إما أن يحدد السعر ومن ثم الكمية التي يستطيع بيعها بذلك السعر أَو أن يحدد الكمية التي سينتجها وعندئذٍ سيتحدد السعر تبعاً لذلك. ويحاول المحتكر أن يحصل على السعر الذي يحقّق له أقصى ربح ممكن. ويمكنه أن يفعل ذلك بتقدير التكاليف الإجمالية التي يواجهها ومقارنتها بالإِيرادات الإجمالية عند كل مستوى من مستويات الإِنتاج.

2 ـ 3 ـ التكاليف:

لا شك أن المحتكر سيحاول أن يزيد من إنتاجه ما دام ذلك يضيف إِلى إيراده الإجمالي وسيستمر في الإِنتاج إِلى أن يتساوى الإِيراد الحدي مع التكلفة الحدية لإنتاجه. وسنستعين بمثال من التكاليف سبق أن تعرّضنا له في الفصل السابق ونعيده في جدول (8 ـ 2).

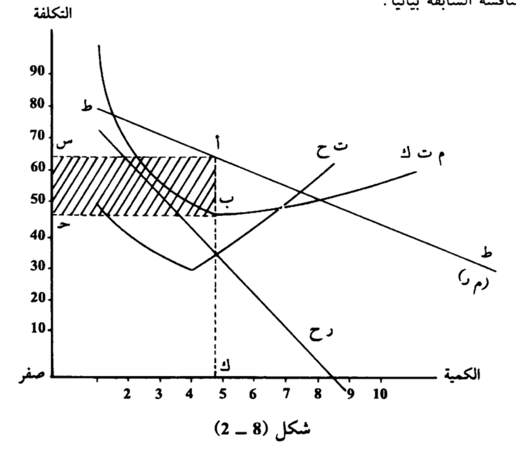
جدول (8 ـ 2)

تكاليف منشأة احتكارية

الكمية	متوسط التكاليف الكلية	التكاليف الكلية	التكاليف الحدية	الربح والخسارة
صفر		50		ـ 50
1	95	95	45	ـ 14
2	67,5	135	40	ـ 17
3	56,5	170	35	43
4	50	200	30	64
5	47	235	35	70
6	45,8	275	40	61
7	45,7	320	45	37
8	46,9	375	55	ـ 7
9	48,9	440	65	ـ 71
10	51,5	515	75	ـ 155

3 ـ السعر والإنتاج والأرباح في حالة الاحتكار

لقد رأينا من المناقشة السابقة أن المنشأة الاحتكارية يمكنها أن تزيد من أرباحها بزيادة الإنتاج حتى الوحدة الخامسة تقريباً. وهذا القدر من الإنتاج يحقق لها أكبر كسب ممكن. والسعر الذي يتحدد تبعاً لذلك هو 61 ديناراً. وعند هذا السعر وذلك المستوى من الإنتاج سيبلغ مجمل الربح 70 ديناراً. وبعد ذلك المستوى ستقل الأرباح لأن الزيادة في التكاليف ستكون أكبر من الزيادة في الإيرادات وبمعنى آخر فإنه كلما كان الإيراد الحدي أكبر من التكاليف الحدية سيزداد العائد بزيادة الإنتاج أما عندما تصبح التكاليف الحدية أكبر من الإيراد الحدي فستقل العائدات. وبذلك سيبلغ الربح أقصى مداه عندما تتساوى التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي. وشكل (8 ـ 2) يمثل المناقشة السابقة بيانياً.

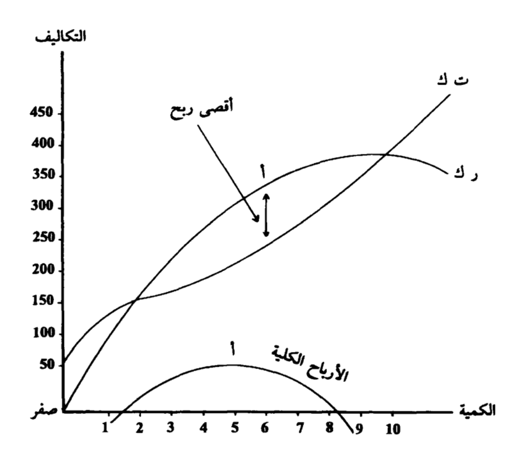


شكل (8 ـ 2)

الوضع الذي يحقق أقصى ربح للمحتكر عن طريق تعادل ر ح مع ت ح

فمن شكل (8 ـ 2) نرى أن أ ك يمثل الإِيراد بالنسبة للوحدة (61 ديناراً) وب ك يمثل متوسط تكلفة الوحدة (حوالي 46 ديناراً). وبذلك يصبح المستطيل أ ب ح س هو مجمل الربح الإِضافي الذي يحققه المحتكر.

ويمكن التوصل إِلى نفس النتيجة السابقة وذلك عن طريق مقارنة التكاليف الكلية بالإِيرادات ومحاولة تحقيق أكبر فرق بينهما كما في شكل (8 ـ 3).



شكل (8 ـ 3)

تحقيق أقصى عائد من الاحتكار عن طريق مقارنة ت ك مع ر ك

وعلى الرغم من أن المحتكر يستطيع أن يفرض سعراً مرتفعاً بحيث يحقق أرباحاً إضافية، إلاً أنه قد يكتفي بأسعار دون ذلك. فليس كل ما يتمناه المحتكر يدركه. فهو قد يضطر ـ تحت ضغوط مختلفة ـ أن يخفض من السعر ويزيد من إنتاجه. فقد يضحي المحتكر ببعض الأرباح خشية التدخل القانوني من السلطات العامة (الحكومة) أَو درءاً لمنافسة محتملة، ويكتفي بربح مناسب كما سنبيِّن فيما بعد.

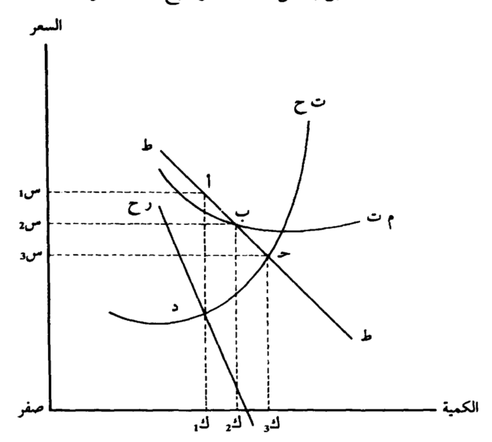
4 ـ الآثار الاقتصادية للاحتكار

لا شك أن الاحتكار قد يؤدي إِلى عدم استخدام بعض الموارد الاقتصادية الاستخدام الأمثل أَو الكفؤ. فعندما يحدد المحتكر سعراً مرتفعاً، وينتج كمية قليلة فسيؤدي ذلك إِلى ارتفاع التكاليف أي أنّها ستكون أعلى مما هي عليه في حالة المنافسة الكاملة. كما أن تقليص الإِنتاج يعني استخدام موارد أقل مما لو كان الوضع يتسم بالمنافسة. وفي هذا إضاعة لبعض الموارد الاقتصادية، ففي الوقت الذي لا يستخدم فيه المحتكر إلاً جزءاً من الموارد الاقتصادية سيصبح هناك فائض من هذه الموارد في قطاعات أخرى. ولن يؤدي هذا إِلى هدر الموارد الاقتصادية فحسب، بل سيؤدي ذلك إِلى سوء توزيع الدخل بين فئات المجتمع وإحداث فروق بينهم. فالعاملون بالمنشأة الاحتكارية يتمتعون بدخل مرتفع بينما يحصل العاملون في النشاطات الأخرى على دخول أقل من ذلك بكثير.

ويستطيع المحتكر أيضاً أن يسهم في التقدم التقني ـ بما يتاح لديه من موارد ـ إن هو أراد ذلك. غير أن المحتكر قد يستمرىء وضعه الحالي ولا يكون لديه حافز كبير لتقديم طرق جديدة أَو ابتكارات جديدة في مجال الإِنتاج.

ويمكن الحد من مساوىء الاحتكار وذلك بتحديد سعر مناسب لا يغبن

المحتكر ويساعد من جهة أخرى على زيادة الإنتاج وعلى استخدام أفضل للموارد الاقتصادية وسنستعين بشكل (8ـ 4) لتوضيح هذه الفكرة.



شكل (8 ـ 4)

تنظيم الاحتكار

فعند السعر أ $ك_1$ سيحقّق المحتكر أكبر كسب له عند تقاطع منحنى الإيراد الحدي والتكلفة الحدية (عند النقطة د). وعند السعر ب $ك_2$ ستزداد الكمية المنتجة إلى $ك_2$. وكما هو واضح فإن المحتكر لن يحقق سوى ربح عادي. أي أنّه لن يحقق ربحاً إضافياً (اقتصادياً)؛ وذلك لتعادل متوسط التكاليف مع متوسط الإيراد (الطّلب). أما إذا خفض السعر بدرجة أكبر بحيث يصبح ح $ك_3$ فسيترتب على ذلك استخداماً أفضل للموارد الاقتصادية. فسيزداد الإنتاج إلى $ك_3$ ومعنى هذا مزيداً من التشغيل للموارد الاقتصادية. لكن

المحتكر سيتكبّد بعض الخسائر نتيجة لهذا الوضع. فإن كان من الحصافة الاستمرار في هذا الوضع فعلى السلطات العامة (الحكومة) أن تدفع إعانة للمحتكر لتعويضه عن خسائره لكي يستمر في الإِنتاج.

لهذا نرى أنه يصعب ـ في حالة الاحتكار ـ التوفيق بين تحقيق عائد مناسب للمحتكر من جهة واستخدام عوامل الإِنتاج استخداماً أفضل من جهة أخرى. وهنا يأتي دور السياسة الاقتصادية في الموازنة بين هذين الهدفين المتناقضين.

مفاهيم اقتصادية:

الاحتكار البحت	موانع للدخول
السعر العادل	سعر مقبول اجتماعياً
مشكلة تقنين الأسعار	

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ قارن بين كل من منحنى الطّلب ومنحنى الإِيراد الحدي في حالتي المنافسة والاحتكار.

2 ـ بيِّن كيف يتحدد السعر والإِنتاج في ظل الاحتكار البحت.

3 ـ أيهما أكفأ في استخدام الموارد الاقتصادية؟ المنافسة أم الاحتكار؟

4 ـ ما هي موانع الدخول في المجالات الاحتكارية؟

5 ـ ما الذي يجعل المحتكر يحجم أحياناً عن فرض أعلى سعر ممكن لإِنتاجه؟

6 ـ كيف يؤثر الاحتكار على توزيع الدخل؟

7 ـ تمرين:

أجب على هذا السؤال مستخدماً الجدول التالي الذي يبيِّن التكاليف والإِيرادات لمنشأة احتكارية.

كمية الإِنتاج	السعر	التكاليف الكلية
1	50	119
2	48,5	136
3	47	151
4	45,5	165
5	44	177,5
6	42,5	189
7	41	200
8	39,5	210
9	38	220
10	36,5	230
11	35	241
12	33,5	252,5
13	32	265
14	30,5	279
15	29	294
16	27,5	311
17	26	330
18	24,5	351
19	23	375
20	21,5	401,5

والمطلوب:

أ ـ اعمل جدولاً يبيِّن الإِيرادات والتكاليف والعائد والخسارة لهذه المنشأة الاحتكارية.

ب ـ رسم منحنى الإِيراد الكلي ومنحنى التكاليف الكلية.

جـ ـ اعمل جدولاً يبين الإِيراد الحدي والتكاليف الحدية، ومتوسط التكاليف.

د ـ رسم منحنيات الطّلب، والإِيراد الحدي، ومتوسط التكاليف، والتكاليف الحدية.

هـ ـ بيِّن الوضع التوازني للمنشأة.

الفَصْل التَاسِع

المنافسة الاحتكاريّة

1 ـ مفهوم المنافسة الاحتكارية

يمكن اعتبار سوق أي سلعة أَو أي خدمة على أنّه سوق منافسة احتكارية إذا ما توافر فيه الشرطان الآتيان:

أولاً : كثرة عدد البائعين (أَو المنتجين) لتلك السلعة.

ثانياً : تشابه السلعة المنتجة.

ومعنى هذا أن سوق المنافسة الاحتكارية يتميّز بأنه يحتوي على عدد كبير من البائعين بحيث إن التغيّر في سياسة أي بائع سواء كان هذا التغير في السعر أَو الكمية المنتجة أَو في الاثنين معاً ـ لا يؤثر في البائعين الآخرين، ومن ثم لن يحدث أي ردّ فعل من قبل باقي البائعين. وبناء على ذلك نستطيع أن نقول إن سوق المنافسة الاحتكارية يختلف عن سوق الاحتكار البحت وسوق احتكار القلّة. وهو يشابه بدرجة كبيرة سوق المنافسة التامة.

وبالنظر إِلى الشرط الثاني نجد أن سوق المنافسة الاحتكارية يتميّز عن سوق المنافسة الكاملة بأن السلعة المنتجة أَو المعروضة للبيع في هذا السوق ليست متجانسة بالرغم من أنّها متشابهة بدرجة كبيرة؛ أي أن سلعة أي بائع

متميزة عن سلعة أي بائع آخر. فقد يكون التمايز أَو الاختلاف في السلعة من بائع إِلى آخر تمايزاً أَو اختلافاً حقيقياً وجوهرياً وقد يكون اختلافاً وتمايزاً صورياً ووهمياً؛ أي اختلافاً في الاسم أَو الشكل أَو التغليف وإِلى غير ذلك من طُرق التمايز والاختلاف. والمهم هنا أن السلعة ـ في نظر المستهلك ـ غير متجانسة لدى كل البائعين مما يدفعه إِلى أن يفضل شراء نوع معين أَو علامة معينة من تلك السلعة دون أنواع أَو علامات أخرى. إن السلعة في هذا السوق بالرغم من أنها متشابهة لا ترقى إِلى درجة التجانس كما هو الحال في سوق المنافسة الكاملة ـ إن عدم تجانس السلعة يجعل هذا السوق يبتعد نوعاً ما عن سوق المنافسة الكاملة ويقترب من سوق الاحتكار، حيث إن عدم التجانس قد يعطي منتجاً معيناً أَو بعض المنتجين والبائعين قدرة على ممارسة بعض النشاط الاحتكاري سواء على السعر أَو الكمية. ومما تقدم نجد أن سوق المنافسة الاحتكارية يحمل ميزات من كلٍّ من سوق المنافسة الكاملة وسوق الاحتكار ولذلك سمي بالمنافسة الاحتكارية إِلاَّ أنه أقرب إِلى المنافسة منه إِلى الاحتكار.

إن دراسة وتحليل سوق المنافسة الاحتكارية لا يضيف في الواقع إِلى الأدوات التحليلية ذلك الشيء الجديد إِلاَّ بقدر محدود جداً وذلك لأن التحليل في هذا السوق يشابه لدرجة كبيرة التحليل في سوق المنافسة الكاملة.

إن نظرية المنافسة الاحتكارية تفيد في تحليل ودراسة الصناعات التي تسودها المنافسة وفي نفس الوقت تقوم منشآتها الفردية ـ أَو وحداتها الإِنتاجية ـ بإنتاج متميز أَو مختلف إِلى حدٍّ ما عن بعضه البعض. ومن هذه الصناعات على سبيل المثال الصناعات الغذائية بمختلف أنواعها، وصناعة المنسوجات، وصناعة الصابون وغيرها من الصناعات التي تنتج سلعاً متشابهة وليس سلعاً متجانسة. ونظراً لعدم تجانس الإِنتاج نجد أن المنشآت الفردية في صناعة المنافسة الاحتكارية تتمتع كما ذكرنا ببعض المزايا الاحتكارية ولو بدرجة

محدودة. وبذلك تُسَعِر إنتاجها بأسعار مختلفة وغير متساوية بالرغم من أنّها في أغلب الحالات تكون متقاربة إلاَّ أنّها نادراً ما تكون متساوية.

وقبل أن نخوض في تحليل ودراسة كيفية تحديد كمية الإنتاج والسعر في ظل المنافسة الاحتكارية ينبغي أن نشير إلى أن هناك نقطتين أساسيتين لا بد من أخذهما في الاعتبار عند دراسة وتحليل النشاط الاقتصادي للمنشآت في سوق المنافسة الاحتكارية. وتتعلّق النقطة الأولى بظروف الطّلب الذي يواجه المنشأة الإنتاجية في ظل المنافسة الاحتكارية وتشير النقطة الثانية إلى قصور وعدم قدرة التحليل البياني على تمكين الباحث من دراسة هذا النوع من الأسواق دراسة كاملة ووافية.

2 ـ ظروف الطّلب

إن الظروف المحيطة بالطّلب الذي يواجه المنشأة الإنتاجية في ظل المنافسة الاحتكارية تختلف عن الظروف المحيطة بالطّلب في ظل المنافسة الكاملة. ولذلك نجد أن منحنى الطّلب الذي يواجه هذه المنشأة يختلف في طبيعته عن الطلب الذي يواجه المنشأة في سوق المنافسة الكاملة. أَو سوق الاحتكار البحت. إن الأسباب الرئيسية وراء هذا الاختلاف في طبيعة منحنى طلب المنشأة يمكن تلخيصها في سببين رئيسيين.

أ ـ تباين واختلاف الناتج من وحدة إنتاجية إلى وحدة إنتاجية أخرى يجعل بعض المستهلكين يفضّلون إنتاج وحدة إنتاجية على إنتاج وحدة إنتاجية أخرى. وهذا يفرض على المنشأة تخفيض سعر إنتاجها بعض الشيء إذا أرادت أن تزيد من مبيعاتها. أي أن منحنى طلب المنشأة لا يمكن أن يكون خطاً أفقياً كما هو الحال في ظل المنافسة الكاملة بل يتحتم أن يكون منحدراً إلى أسفل بعض الشيء مما يعطي فرصة للبائع للتحكم في السعر.

ب ـ إن تشابه ناتج الوحدات الإنتاجية يعني أن تكون هذه النواتج بدائل كاملة

لبعضها البعض، فناتج أي وحدة إنتاجية أَو بائع من الممكن أن يحل محل ناتج أي وحدة إنتاجية أَو بائع آخر بكل سهولة مما يؤدي إِلى زيادة مرونة الطلب على هذا الناتج. أي أن المنشأة الإنتاجية في ظل المنافسة الاحتكارية تواجه منحنى طلب يختلف عن منحنى الطّلب الذي يواجه المنشأة في الأسواق الأخرى، فهو ليس كامل المرونة كما هو الحال في المنافسة الكاملة وليس قليل المرونة كما هو الحال في ظل الاحتكار.

3 ـ قصور التحليل البياني

إن عدم تجانس منتجات مختلف المنتجين في داخل الصناعة الواحدة يؤدي بالطبع إِلى صعوبة عرض وتحليل السوق بيانياً. إذ كيف يمكن تصور إمكانية رسم منحنى عرض ومنحنى طلب لصناعة تنتج وحداتها الإِنتاجية المختلفة نواتج غير متجانسة تماماً حيث ستكون وحدات قياس الكميات مختلفة وبالتالي ليس بالإِمكان جمع هذه الكميات المختلفة. وطالما أن هذه النواتج غير متجانسة فستكون الأسعار غير موحدة وبالتالي يصعب تحديد سعر واحد يتم بمقتضاه التحليل على مستوى الصناعة. ونتيجة لكل هذه الصعوبات سواء منها المتعلقة بالكمية أَو المتعلقة بالسعر فإن التحليل البياني في هذا السوق سيكون على مستوى الوحدة الإِنتاجية أَو المنشأة فقط. وسنكتفي بمناقشة الصناعة دونما تحليل بياني.

4 ـ تحديد السعر والإِنتاج

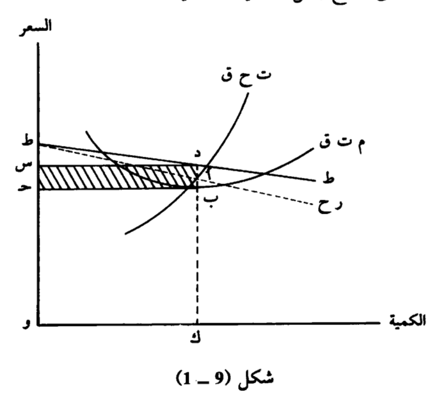
إن الهدف الأساسي للمنشأة هو تحقيق أكبر ربح ممكن أَو أقل خسارة ممكنة. ولذلك فعلى المنشأة أن تنتج الكمية التي تحقق لها ذلك الهدف وأن تبيع بالسعر الذي يتلاءم وتحقيق هذا الهدف.

4 ـ 1 ـ السعر والإِنتاج في المدى القصير:

لا تستطيع المنشأة في المدى القصير تغيير حجمها أَو طاقتها الإِنتاجية

كما أنه لا يوجد متّسع من الوقت يسمح بدخول منشآت جديدة في مجال الصناعة. أي أن كل ما تستطيع أن تفعله المنشأة في الفترة القصيرة هو إجراء بعض التعديلات على كلٍّ من كمية الإنتاج أو السعر، أو إجراء بعض التغييرات الطفيفة في الطّلب على منتجاتها عن طريق الإعلان أو تحسين نوعية الإنتاج.

ويتم تحديد كمية الإنتاج والسعر اللذين يحقّقان أقصى ربح بنفس الطريقة التي سبق أن تحدّثنا عنها وهي عن طريق تعادل الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية. ولتوضيح ذلك نفرض أن شكل (9 ـ 1) يبيّن وضع منشأة فردية حيث ط ط يمثل منحنى الطّلب الذي تواجهه هذه المنشأة والمنحنى ر ح يمثل الإيراد الحدي، والمنحنى م ت ق هو منحنى متوسط التكاليف في الفترة القصيرة والمنحنى ت ح يمثّل التكاليف الحدية.



شكل (9 ـ 1)

السعر والإنتاج في المدى القصير في حالة المنافسة الاحتكارية

ومن شكل (9 ـ 1) يلاحظ أن المنشأة ستحقّق أقصى ربح لها عندما تنتج الكمية ك وتبيع بالسعر س، وفي هذه الحالة تحقق المنشأة ربحاً كلياً

مقداره مساحة المستطيل د ب حـ س. وهو عبارة عن حاصل ضرب الربح عن الوحدة وهو (د ب) في الكمية (و ك) وحيث إن و ك تساوي حـ ب فالربح الكلي يعادل د ب × جـ ب وهي مساحة المستطيل المذكور.

ويعرف الربح أيضاً على أنه الفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية أي أن:

الربح الكلي = الإيراد الكلي ـ التكاليف الكلية

وحيث إن الإيراد الكلي يساوي السعر مضروباً في الكمية المباعة، والتكاليف الكلية هي عبارة عن متوسط التكاليف مضروباً في الكمية المنتجة.

فالربح = و س × و ك ـ و حـ × و ك

والربح = و س د ك ـ و حـ ب ك

والربح = د ب حـ س

وإذا ما أنتجت المنشأة أي كمية أكثر أَو أقل من الكمية و ك فهي لن تكون في حالة توازن ولن تحقق أقصى ربح ممكن لها. فعند أية كمية أقل من و ك سنجد أن الإيراد الحدي أكبر من التكاليف الحدية وهذا يحفّز المنشأة على إنتاج كمية أكبر من ذي قبل لأن كل وحدة تضاف إلى الإنتاج ستؤدي إلى زيادة الإيراد الكلي بمقدار أكبر من زيادة التكاليف الكلية وهذا يعني زيادة في الربح. وسيكون حَرِيّاً بالمنشأة أن تزيد الإنتاج. أما عند أي كمية أكثر من ك نجد أن الإيراد الحدي أقل من التكاليف الحدية وهذا يعني أن أي وحدة إنتاج تقوم بإنتاجها المنشأة بعد الكمية ك ستؤدي إلى زيادة التكاليف بمقدار أكبر من زيادة الإيراد مما سيؤدي إلى انخفاض في الربح. وعلى هذا الأساس فإن الربح الكلي يصل نهايته العظمى عندما تنتج المنشأة الكمية ك وهي الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية (نقطة أ في شكل 9 ـ 1) وبذلك تكون المنشأة في حالة توازن عند تلك النقطة.

وينبغي أن نلاحظ هنا أن حالة التوازن في المدى القصير لا تعني بأي حالٍ من الأحوال أن الوحدات الإِنتاجية أَو المنشآت ستتقاضى أسعاراً متساوية. ولكن الأسعار ستكون مختلفة من منشأة لأخرى طالما أن منتجات هذه المنشآت غير متجانسة. وعلى الرغم من عدم تساوي هذه الأسعار وتوحدها بالنسبة لكل المنشآت إِلاّ أنها تكون متقاربة في العادة نظراً لكبر مرونة الطلب على منتجات هذه المنشآت وذلك لأن هذه المنتجات تعتبر بدائل جيدة لبعضها البعض مما يحد من سيطرة المنشأة الواحدة على سعر إنتاجها ويضعف بالتالي من قدرتها على فرض سعر بعيد عن أسعار منتجات المنشآت الأخرى.

4 ـ 2 ـ الإِنتاج والسعر في المدى الطويل:

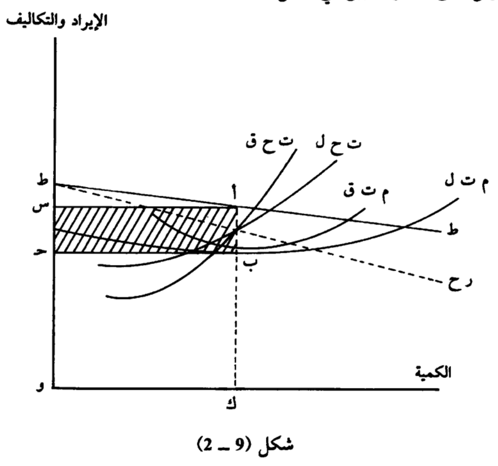
تستطيع المنشأة في الفترة الطويلة ـ بعكس الوضع في الفترة القصيرة ـ أن تغيِّر جميع عناصر إنتاجها. ومن ثم تستطيع المنشأة أن تغيّر من حجمها أَو سعتها الإِنتاجية ويصبح بإمكان منشآت أخرى ـ في الفترة الطويلة ـ الدخول إِلى هذه الصناعة. يمكن إذن إدخال نوعين من التعديلات في الفترة الطويلة. وينجم التعديل الأول عن طريق تغيير المنشآت الموجودة لأحجامها بافتراض عدم دخول منشآت جديدة. والتعديل الثاني يتم في حالة دخول وحدات إنتاجية جديدة وستوضح كيفية تحديد كمية الإِنتاج والسعر تحت كل ظرف على حدة.

أ ـ تحديد كمية الإِنتاج والسعر في حالة تعذر دخول منشآت جديدة للصناعة:

إن عملية دخول وحدات إنتاجية إِلى مجال الصناعة في سوق المنافسة الاحتكارية يجب أن تكون مفتوحة من الناحية النظرية ولكن نجد، في الواقع، أن الوحدات الإِنتاجية الموجودة في السوق قد تتخذ بعض الإِجراءات، وتسن

بعض التشريعات التي من شأنها أن تحد من عملية الدخول إلى مجال الصناعة لدرء المنافسة وحماية نفسها. ومن ضمن هذه الإجراءات إنشاء بعض الاحتكارات أو المنظمات الاحتكارية التي عادة ما يكون لها نفوذ سياسي تستغله للضغط على الجهات المختلفة للحد من عملية دخول منافسين جدد.

وإذا ما توافرت هذه الظروف فإنه بإمكاننا تحليل التوازن في المدى الطويل على النحو المبين في شكل (9 ـ 2).



شكل (9 ـ 2)

وضع المنافسة الاحتكارية في المدى الطويل عندما يتعذّر الدخول

طالما أن المنشأة في الفترة الطويلة قادرة على تغيير حجمها الإنتاجي فإنها ستعمل على تغيير هذا الحجم حتى تستطيع أن تنتج الكمية التي تحقق لها أكبر عائد ممكن في المدى الطويل. وكما يتضح من الشكل فإن هذا الوضع

التوازني يتحقق عند النقطة التي يتعادل فيها الإِيراد الحدي مع التكاليف الحدية في الفترة الطويلة أي عند الكمية (ك) والسعر (س).

ولكي تستطيع المنشأة أن تنتج الكمية (ك) بأقل متوسط تكاليف ممكنة فمن الضروري بناء واستخدام الحجم الإِنتاجي الممثل بمنحنى متوسط التكاليف (م ت ق) حيث يمس هذا المنحنى منحنى متوسط التكاليف في الفترة الطويلة (م ت ل) عند مستوى الإِنتاج (ك). وكذلك عند مستوى الإِنتاج (ك) نجد أن التكاليف الحدية في الفترة القصيرة تساوي التكاليف الحدية في الفترة الطويلة وتساوي كذلك الإِيراد الحدي.

وبإنتاج هذه الكمية (ك) نجد أن المنشأة تحقق ربحاً يساوي مساحة المستطيل أ ب جـ س وهو يساوي الربح عند كل وحدة (س جـ) مضروباً في كمية الإِنتاج (ك) أ ي س حـ × ك.

وإذا ما قامت المنشأة بإنتاج كمية أكبر من (ك) دون تغيير حجم المنشأة فإن هذا سيؤدي إِلى أن تكون التكاليف الحدية في الفترة القصيرة (ت ح ق) أكبر من الإِيراد الحدي (ر ح) وهذا يعني تناقص الربح الكلي. أما إذا أنتجت أقل من (ك) فسنجد أن الإِيراد الحدي يفوق التكاليف الحدية وهذا يعني أن المنشأة يمكنها أن تزيد من ربحها الإجمالي إن هي زادت إنتاجها. أي أن الربح الكلي يصل إِلى حده الأقصى عند إنتاج الكمية (ك). وبالمثل نلاحظ أنه إذا ما لجأت المنشأة إِلى زيادة أَو إنقاص الإِنتاج عن طريق التوسع أَو الانكماش في حجمها الإِنتاجي فإن التكاليف الحدية في الفترة الطويلة (م ح ل) ستكون أكبر أَو أقل من الإِيراد الحدي (ر ح). وفي الحالتين فإن الربح الكلي سيتناقص.

ومما تقدم يمكن القول بأن توازن المنشأة في المدى الطويل يتحقق عند تساوي التكاليف الحدية في المدى القصير (ت ح ق) مع التكاليف الحدية في المدى الطويل (ت ح ل) ومع الإِيراد الحدي (ر ح). وتساوي متوسط

التكاليف في المدى القصير مع متوسط التكاليف في المدى الطويل. أي أن المنشأة التي تعمل في ظروف المنافسة الاحتكارية في المدى الطويل، وفي حالة تعذّر دخول منشآت جديدة، لا تحقق أقصى ربح ممكن إلاّ إذا أنتجت الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية في الفترة الطويلة والتكاليف الحدية في الفترة القصيرة وقامت ببناء الحجم الإنتاجي الذي يسمح بإنتاج الكمية التي يتساوى عندها متوسط تكاليفها في الفترة القصيرة مع متوسط التكاليف في الفترة الطويلة.

ويلاحظ كذلك من الوضع التوازني أن المنشآت الفردية سوف تستمر في تحقيق الأرباح الاقتصادية هذه طالما أن باب الدخول إلى هذه الصناعة يظل مقفولاً أمام المنافسين الجدد. أما إذا كان باب الدخول مفتوحاً فإن الوضع سيتغيّر كما سنلاحظ فيما بعد.

ب ـ تحديد كمية الإنتاج والسعر عندما يكون الدخول ممكناً:

ونظراً لكثرة عدد الوحدات الإنتاجية في ظل المنافسة الاحتكارية فإن الوحدات لا تستطيع أن تتجمع في تكتلات أو منظمات بمقدورها أن تضع العراقيل والمعوقات التي من شأنها أن تمنع دخول وحدات إنتاجية جديدة كما هو الحال في حالة الاحتكار البحت أو احتكار القلة، وبذلك يمكن دخول وخروج منشآت جديدة إلى الصناعة في مجال المنافسة الاحتكارية. وطالما أن الوحدات الإنتاجية الموجودة تحقّق ربحاً اقتصادياً فإن هذا الربح سيغري وحدات إنتاجية بدخول هذا المجال اعتقاداً منها بإمكانية تحقيق ربح أكبر أو على الأقل تحقيق نفس الربح الذي تحصل عليه الوحدات القائمة فعلاً.

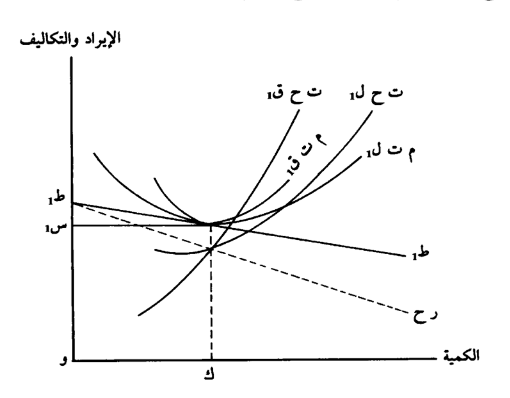
إن دخول وحدات إنتاجية جديدة إلى الصناعة سيؤثّر في منحنيات الطّلب والإيرادات الحدية من جهة ومنحنيات تكاليف الإنتاج من جهة أخرى فدخول الوحدات الإنتاجية الجديدة يؤدي إلى زيادة عرض ناتج الصناعة

وحيث إن هذه المنشآت ستحاول الحصول على بعض أسواق المنشآت الأصلية كي تستطيع أن تعرض إنتاجها. كل هذه الأسباب ستؤدي إلى انتقال منحنيات الطّلب والإيرادات الحدية لهذه المنشآت إلى أسفل. كذلك فإن دخول هذه الوحدات الإنتاجية الجديدة ومنافستها في الحصول على عناصر الإنتاج سيؤدي إلى تغيير أسعار هذه العناصر مما ينجم عنه انتقال منحنيات التكاليف عن مواضعها الأصلية. وكما هو الحال بالنسبة للمنافسة الكاملة فإنه يمكننا تقسيم الصناعات إلى صناعات ذات تكاليف متزايدة، وصناعات ذات تكاليف ثابتة، وصناعات ذات تكاليف متناقصة. فإذا كانت الصناعة ذات تكاليف متزايدة فإن دخول الوحدات الإنتاجية الجديدة يؤدي إلى زيادة أسعار عناصر الإنتاج وبالتالي انتقال منحنيات التكاليف إلى أعلى. وفي حالة الصناعات ذات التكاليف الثابتة فإن دخول منشآت جديدة لن يكون له أثر لا على أسعار العناصر الإنتاجية ولا على منحنيات التكاليف. أما إذا كانت الصناعات صناعة ذات تكاليف متناقصة فإن دخول المنشآت الجديدة سيؤدي إلى انخفاض أسعار عناصر الإنتاج وبالتالي انتقال منحنيات تكاليف الإنتاج إلى أسفل. وسنوضح هذا الوضع التوازني في المدى الطويل وتحت إمكانية الدخول والخروج من الصناعة ذات التكاليف المتزايدة فقط نظراً لأنّها أقرب هذه الحالات إلى الواقع.

لقد ذكرنا أن دخول منشآت جديدة لهذه الصناعة سيؤدي إلى انتقال منحنيات الطّلب التي تواجهها المنشآت الفردية إلى أسفل وانتقال منحنيات التكاليف إلى أعلى ويعني هذا تناقص الأرباح. وما دامت المنشآت الموجودة تحقق أرباحاً فإن المنشآت الجديدة ستستمر في الدخول وتستمر الأرباح في التناقص، وعندما تتلاشى الأرباح الاقتصادية تماماً يتوقف دخول المنشآت الجديدة.

ويبيِّن شكل (9 ـ 3) وضع المنشآت في الصناعة ذات التكاليف المتزايدة

وتحت ظروف المنافسة الاحتكارية. حيث يؤدي دخول المنشآت الجديدة إِلى انتقال منحنى الطّلب إِلى أسفل (قارن بين المنحنى ط ط في شكل (9 ــ 2)، ط$_1$ ط$_1$ في شكل (9 ــ 3). كما يؤدي دخول المنشآت الجديدة إِلى انتقال كلٍّ من منحنى متوسط التكاليف في الفترة الطويلة ومنحنى التكاليف الحدية في الفترة الطويلة إِلى أعلى كما هو موضح بالمنحنيين م ت ل$_1$، ت ح ل$_1$ في شكل (9 ــ 3). وإِلى انتقال كلٍّ من منحنى متوسط التكاليف في الفترة القصيرة ومنحنى التكاليف الحدية في الفترة القصيرة إِلى أعلى أيضاً كما هو مبين من وضع المنحنيين م ت ق$_1$، ت ح ق$_1$ في نفس الشكل.



شكل (9 ــ 3)

المنافسة الاحتكارية في المدى الطويل

وعندما يستمر دخول الوحدات الإِنتاجية الجديدة يستمر منحنى الطّلب في الانتقال إِلى أسفل ومنحنيات التكاليف في الانتقال إِلى أعلى. وحينما

يدخل عدد كافٍ من الوحدات الإنتاجية الجديدة يصبح منحنى الطّلب مماسّاً لمنحنى متوسط التكاليف في الفترة الطويلة وعندها تتلاشى الأرباح الاقتصادية تماماً وتتوقف المنشآت عن الدخول إلى هذا المجال. ويتحقق التوازن لكلٍّ من الصناعة والوحدات الإنتاجية الفردية كما هو موضح بشكل (9 ـ 3).
وبالنسبة للمنشأة يتحقق التوازن بتساوي الإيراد الحدي (ر ح) مع التكاليف الحدية في الفترة الطويلة ت ح $ل_1$، وذلك بإنتاج الكمية ك. وإذا ما حاولت المنشأة إنتاج كمية أخرى أكبر أو أقل من ك ـ مع عدم تغيير حجمها ـ فسوف تتعرّض إلى خسائر. كذلك فإن أي تغيير في حجم المنشأة سينجم عنه خسائر. لهذا ستقوم المنشأة ببناء الحجم الممثل بالمنحنى م ت ق وإنتاج الكمية ك حيث يتساوى كلٌّ من متوسط التكاليف في الفترة القصيرة مع متوسط التكاليف في الفترة الطويلة ومع الإيراد الحدي أو السعر $س_1$. وفي هذا الوضع أيضاً تكون الصناعة في حالة توازن حيث لا تحقق المنشآت الموجودة أرباحاً اقتصادية ولا تتحمّل خسائر ولا يوجد بالتالي أي حافز لدخول منشآت جديدة، أو انسحاب الموجودة أصلا.

5 ـ آثار المنافسة الاحتكارية

تُحدِث المنافسة الاحتكارية بعض الآثار السلبية على بعض عناصر الإنتاج والأسعار والتكاليف والكفاءة الإنتاجية وغيرها.

5 ـ 1 ـ أثر المنافسة الاحتكارية على الإنتاج والسعر:

تتيح ظروف المنافسة الاحتكارية للمنشأة فرصة تخفيض مستوى الإنتاج ورفع السعر ولو بدرجة قليلة مقارنة بمثيلها تحت ظروف المنافسة الكاملة. فكما ذكرنا سابقاً فإن المنشأة التي تعمل في ظروف المنافسة الاحتكارية تواجه طلباً مرناً جداً وإن كان غير تام المرونة كما هو الحال في وضع المنافسة الكاملة. لذا فإن الإيراد الحدي للمنشأة تحت ظروف المنافسة الاحتكارية

تكون دائماً أقل من السعر، كذلك فإن مستوى الإنتاج الذي يتساوى عنده الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية سيكون أقل من مستوى الإنتاج الذي يتساوى عنده السعر مع التكلفة الحدية. أي أن مستوى الإنتاج في ظل المنافسة الاحتكارية سيكون أقل من مستوى الإنتاج في المنافسة التامة وسيكون السعر أعلى منه في ظروف المنافسة التامة. أي أن المنافسة الاحتكارية تُحدِث انحرافاً في كلٍ من السعر وكمية الإنتاج مقارنة بمثيلاتها في المنافسة الكاملة. ويقل هذا الانحراف في كلٍ من السعر والكمية كلما زادت مرونة الطّلب الذي تواجهه المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية.

5 ـ 2 ـ أثر المنافسة الاحتكارية على الأسعار ومتوسط التكاليف:

لقد لاحظنا فيما تقدم أنه في حالة إمكانية دخول منشآت جديدة إلى الصناعة فإن دخول هذه المنشأة الجديدة لن يؤدي إلى تلاشي الأرباح الاقتصادية كلية ومن ثم تساوي السعر مع متوسط التكاليف. أي أن ما يدفعه المستهلكون كسعر للسلعة يساوي تماماً تكاليف إنتاج تلك السلعة. أي أنهم يدفعون فقط ما يكفي لبقاء الموارد الإنتاجية في الصناعة. وفي هذه الحالة يتم تنظيم الطاقة الإنتاجية للاقتصاد وطبقاً لرغبات المستهلكين وتفضيلاتهم. ولكن في حالة تعذّر دخول منشآت جديدة إلى مجال الصناعات المربحة فإن الوضع بالنسبة للأسعار ومتوسط التكاليف سوف لن يختلف عما هو عليه في حالة الاحتكار البحت أَو احتكار القلّة. أي أن الأسعار لا تتساوى مع متوسط التكاليف ومن ثم فإن تنظيم الطاقة الإنتاجية للاقتصاد لا يتم وفقاً لرغبات المستهلكين وتفضيلاتهم حيث يتعذّر انتقال الموارد الإنتاجية إلى مجال الصناعات المحققة للأرباح، ومن ثم يتعذّر انتقالها إلى مجالات الاستخدام التي يمكن أن تكون فيها أكثر إنتاجاً مما هي عليه في الاستعمالات الأخرى أي أنه سيكون هناك سوء تخصيص أَو سوء توزيع للموارد الاقتصادية.

5 ـ 3 ـ أثر المنافسة الاحتكارية على كفاءة المنشآت الفردية:

لقد عرفنا مما سبق بأن كفاءة المنشأة تصل حدها الأقصى عندما تقيم تلك المنشأة السعة أَو الحجم الإِنتاجي الأمثل وتشغيله على أساس المعدل لناتج ذلك الحجم كما تبين لنا عند تحليلنا لتحديد كمية الإِنتاج والسعر في المدى الطويل أنه ليس هناك اتجاه لتحقيق الكفاءة الاقتصادية القصوى في المنشأة تحت ظروف المنافسة الاحتكارية. ومعنى هذا وجود قدر من عدم الكفاءة في المنشآت الفردية بغض النظر عمّا إذا كان دخول منشآت جديدة إِلى مجال الصناعة مفتوحاً أَو مقفولاً؛ فتحت أيّ ظرف لا يوجد أيّ حافز لدفع المنشأة لإِقامة الحجم الأمثل وتشغيل ذلك الحجم على أساس المعدل الأمثل للإِنتاج. وبإمكاننا إيضاح ذلك بالرجوع إِلى شكل (9 ـ 3) من هذا الشكل يتضح لنا أن إقامة الحجم الأمثل تنجم عنه خسائر لأن متوسط التكاليف عند مستوى الإِنتاج ك سيكون أعلى من السعر.

تواجه المنشأة تحت ظروف المنافسة الاحتكارية منحنى طلب منحدراً إِلى أسفل وعليه فإن منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل لا بد وأن يكون منحدراً إِلى أسفل عند نقطة التماس مع منحنى الطّلب في حال التوازن في المدى الطويل. ففي حالة إمكانية الدخول في مجال الصناعة تقوم المنشأة ببناء حجم إنتاجي أقل من الحجم الأمثل كما تقوم بتشغيله عند ناتج أقل من المعدل الأمثل لناتج ذلك الحجم. وطالما أن كل منشأة تقيم حجماً أقل من الحجم الأمثل سيكون هناك مكان للمزيد من المنشآت في الصناعة. وبجانب ذلك سيكون هناك مشكلة الطاقة الفائضة نتيجة لتشغيل كل منشأة للحجم الذي أقامته عند مستوى إنتاج أقل من المعدل الأمثل. وفي هذا المجال أوضحت كثير من الدراسات التطبيقية أن صناعات المنسوجات تتسم بالإِفراط في عدد المنشآت في الصناعة الواحدة وبوجود مشكلة طاقة فائضة بالمنشآت الفردية. إِلاَّ أنه بالرغم مما ذكرناه يجب عدم المغالاة في مسألة ضعف الكفاءة تحت

ظروف المنافسة الاحتكارية؛ كما أنه يجب ألا نَخلُص إِلى ضرورة إغلاق باب الدخول إِلى مجال الصناعة التي تسودها المنافسة الاحتكارية لأن المنشأة تحت ظروف المنافسة الاحتكارية تواجه منحنى طلب مرن جداً، وكلما زادت مرونة الطّلب كلما اتجهت المنشأة لإِقامة الحجم الأمثل وتشغيله بمعدل الناتج الأمثل لذلك الحجم. كذلك فإن إتاحة الفرصة للدخول إِلى الصناعة سيؤدي بالتأكيد إِلى زيادة الناتج عمّا هو عليه عند تعذّر الدخول وإن الأسعار ستكون تبعاً لذلك، في مستويات أقل.

وعندما يكون الدخول إِلى مجال الصناعة متعذراً فإن المنشأة ستبني الحجم الإِنتاجي المناسب لإِنتاج الكمية التي يتساوى عندها الإِيراد الحدي مع التكاليف الحدية في المدى الطويل وفي هذه الحالة لا يوجد أيّ دافع يحفّز المنشأة لبناء الحجم الأمثل وتشغيله عند معدل الناتج الأمثل لذلك الحجم. وتبنّي المنشأة الحجم الأمثل للمشروع في حالة واحدة فقط وهي عندما يقطع منحنى الإِيراد الحدي منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل عند حده الأدنى ولا تتأتى هذه الحالة إِلاَّ بمحض الصدفة.

5 ـ 4 ـ أثر المنافسة الاحتكارية على وسائل وبرامج ترويج المبيعات:

نظراً لكثرة عدد المنشآت تحت ظروف المنافسة الاحتكارية وتشابه منتجاتها فإن هذه المنشآت تتنافس فيما بينها تنافساً كبيراً، ومن ثم تحاول كل منشأة أن تزيد حجم مبيعاتها وتستولي على جزء كبير من السوق وفي هذا المجال تقوم كل منشأة بوضع البرامج الخاصة بترويج مبيعاتها محاولة بذلك نقل منحنى الطلب الذي يواجهها نحو اليمين وتقوم بنشاطات كبيرة في هذا المجال. ويتضمن هذا النشاط برامج الدعاية والإِعلان، بجانب التغيرات النوعية والتصميمية التي تدخلها المنشآت على نواتجها. وهنا يظهر الإِسراف في وسائل الدعاية والإِعلان وطرق البيعِ الحديثة الخاصة عندما تواجه مجهودات كل منشأة في هذا المجال بمجهودات ونفقات مشابهة من جانب

المنشآت الأخرى. ويترتب على نشاط الإعلان والنفقات الباهظة التي تتطلّبها الزيادة في التكاليف الإنتاجية دون أن يكون له أثر ملموس على زيادة مبيعات تلك المنشأة. غير أنه ينبغي ملاحظة أن مظاهر الإسراف والتبذير في نشاطات تحسين المبيعات تكون في العادة أقل تحت ظروف المنافسة الاحتكارية مما هو عليه في حالة احتكار القلة. حيث يهدف أي نشاط ـ في ظل احتكار القلة ـ إلى زيادة المبيعات. وزيادة نصيب المنشأة في السوق من جانب أي منشأة سيكون له رد فعلي قوي من جانب المنشآت الأخرى إلاَّ أنه مما لا شك فيه أن المنافسة الاحتكارية تتطلب نشاطاً إعلامياً ومصروفات معينة لزيادة المبيعات لكل منشأة لا يوجد مثيل له تحت ظروف المنافسة الكاملة ويعتبر بمثابة تبذير وهدر للموارد الاقتصادية التي كان من الأجدى استخدامها في زيادة الإنتاج وبالتالي تخفيض مستوى الأسعار.

5 ـ 5 ـ أثر المنافسة الاحتكارية على تنوع الإنتاج:

لا شك أن المنافسة الاحتكارية تتيح للمستهلك فرصة الاختيار بين العديد من أصناف السلع وأنواعها المختلفة بما يتلاءم مع مستوى دخله وتفضيلاته. إلاَّ أَن أنواع السلع وأصنافها قد تتعدد وتصبح من الكثرة بحيث يتعذّر على المستهلك الإلمام بها جميعها وبخصائصها ومميزاتها وعيوبها بحيث يستطيع في النهاية اتخاذ قرار اختبار مناسب. إن عدم إلمام المستهلك بالفروق النوعية لأصناف السلع المختلفة قد يؤدي إلى دفع سعر أعلى في شراء صنف معين لا يختلف كثيراً عن صنف آخر يباع بسعر أقل، أَو شراء نوع أقل بنفس السعر الذي يباع به نوع آخر أكثر جودة. إن مسألة تنوع المنتجات تحت ظروف المنافسة الاحتكارية تتطلب من المستهلك إلماماً كاملاً بجميع خصائص الأصناف المتعددة من السلعة في السوق. وفي الواقع فإن هذا الإلمام الكامل بخصائص جميع السلع مستحيل الوقوع وبالتالي فإن المستهلك كثيراً ما يتخذ قرارات اقتصادية غير سليمة. فمن منّا يستطيع ـ على سبيل المثال ـ أن يلم

بجميع خصائص الأنواع المتعددة من الصابون وأدوات التنظيف، أَو الآلات الكهربائية أَو السيارات أَو غيرها من السلع التي نشتريها في حياتنا اليومية؟

مفاهيم اقتصادية:

المنافسة الاحتكارية	تمييز الإِنتاج
منافسة غير سعرية	الدعاية والإِعلان

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ ما وجه الاختلاف بين المنافسة الكاملة والمنافسة الاحتكارية؟

2 ـ بيِّن الفرق بين توازن منشأة في حالة المنافسة الاحتكارية في المدى القصير وتوازنها في المدى الطويل.

3 ـ هل يمكن أن تسود منافسة غير سعرية بين منشآت المنافسة الاحتكارية؟ وكيف يكون ذلك؟

4 ـ كيف يتحدد السعر والإِنتاج في ظل المنافسة الاحتكارية؟.

الفَصْل العَاشِر

احتكارُ القلّة

1 ـ مفهوم احتكار القلّة

يتميّز احتكار القلّة بوجود عدد قليل من المنتجين أَو البائعين يستحوذون على كل أَو جلّ السوق في مجال إنتاجهم. فعدد المنشآت في هذا النوع من الاحتكار لا يتجاوز أصابع اليد. ولهذا نجد أن هيكل السوق في احتكار القلّة يختلف عنه في مجال الاحتكارات الأخرى: ففي الاحتكار البحت تستأثر منشأة واحدة بالسوق أما إذا تعددت المنشآت فسيقترب هيكل السوق من المنافسة الاحتكارية أَو المنافسة الكاملة.

ويمكن أن ننظر إِلى نسبة التركز في السوق لمعرفة مدى تواجد هذا النوع من الاحتكار. ففي احتكار القلّة غالباً ما تستأثر بعض أَو جلّ هذه المنشآت ـ على قلتها ـ بالنصيب الأكبر من السوق في مجال عملها. ومن هنا نرى أن حجم هذه المنشآت كبيراً وتتسم كذلك بطابع الإِنتاج الكبير، فلكي تتمكن المنشأة الاحتكارية من تخفيض تكاليف الإِنتاج لا بد أن تكون طاقتها الإِنتاجية كبيرة.

وبالإِضافة إِلى كبر حجم المنشآت في هذا النوع من الاحتكار فإن قلة عددها يعزى أيضاً إِلى وجود عقبات كبيرة في طريق دخول منشآت أخرى إِلى

صناعة معينة. ومن أمثلة هذه العقبات السيطرة على الموارد الأولية اللازمة لصناعة معينة أَو حيازة براءة اختراع أَو التحكم في منافذ التسويق أَو غير ذلك من الصعاب التي تحول دون ولوج هذا المجال وتجعل المنشآت المعنية في مأمن نسبي من المنافسة. ومن أمثلة منشآت احتكار القلّة صناعات السيارات، والإِطارات، وكذلك صناعات الصلب، والألومنيوم، والإِسمنت، والتبغ، والمنتجات النفطية، والصابون، والأجهزة الكهربائية وغيرها.

2 ـ السعر والإِنتاج والأرباح في احتكار القلّة

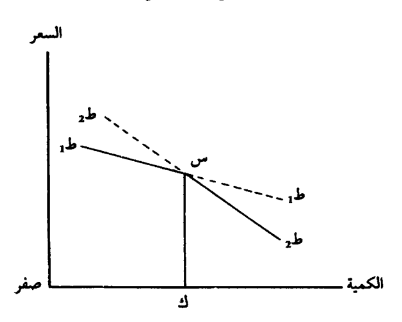
إن وجود عدد قليل من المنشآت في صناعة معينة يحتم على كل منشأة التحرك بحذر عندما تحاول أن تغير من سعر إنتاجها؛ إذ يتحتم عليها أن تأخذ في الحسبان أثر تصرفها هذا على المنشآت الأخرى. ونظراً لصعوبة التنبؤ بردود فعل المنشآت التنافسية فسيكون من العسير معرفة الطّلب والإِيراد الحدي في احتكار القلّة. وبدون هذه المعلومات يصعب تحديد السعر والإِنتاج اللذين يحققان أقصى عائد للمنشأة وعلى هذا الأساس يمكن القول بأنه ليس ثمة نظرية بسيطة لتحديد توازن المنشأة في السوق. بل إن هناك عدة نظريات أَو محاولات لتفسير مواقف معينة للمنشآت في احتكار القلّة. ولعل أبرز هذه التفسيرات هي نظرية الطلب المعقوف.

3 ـ الطّلب المعقوف

وتبين لنا هذه النظرية أثر التغير في سعر معين على إنتاج وإيرادات المنشأة الاحتكارية، وتعكس بالتالي تصرف هذه المنشأة. . وينبغي التنبيه إِلى أن هذه النظرية لا تبين لنا كيف يتحدد هذا السعر. . ولكن عندما يتحدد ما هي الآثار المترتبة على تغيره. وصعوبة تحديد السعر تنجم من اعتماد تصرف المنشآت على بعضها البعض. ومن هنا كانت صعوبة معرفة شكل منحنى الطّلب الذي يواجه المنشآت في احتكار القلّة على وجه التحديد. فشكل هذا المنحنى يتوقف على ردود فعل المنشآت الأخرى. لذلك علينا أن نتصوّر

شكل منحنى الطّلب على السلعة المعينة.

فمثلاً إذا كان لدينا ثلاث منشآت هي أ، ب، جـ وكان السعر السائد في السوق هو س ك في شكل (10 ـ 1). وأرادت المنشأة أ أن ترفع سعرها بحيث يصبح أعلى من السعر السائد. فلا شك أن مبيعاتها ستنخفض لا سيما إذا لم تُجارِها المنشآت الأخرى (جـ، ب) لأن الطّلب على مبيعاتها سيكون مرناً (ط$_1$ ط$_1$). أما إذا أرادت المنشأة أن تخفض من سعرها لكي تستحوذ على نصيب أكبر من السوق. فستزداد مبيعاتها قليلاً. وستحصل المنشأة بتصرفها هذا على ميزة مؤقتة غير أن ذلك لن يطول وخاصة عندما تقرر المنشآت الأخرى (منشأتي ب، جـ). أن تخفض من أسعارها هي الأخرى. وبذلك سيصبح الطّلب على مبيعات المنشأة أ أقل مرونة (أي المنحنى ط$_2$ ط$_2$).



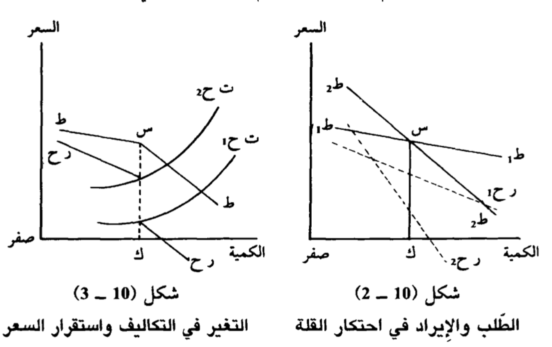
شكل (10 ـ 1)

الطّلب المعقوف (أَو المنكسر)

ويلاحظ أنه سيكون هناك تحدب أَو انكسار بمنحنى الطّلب عند النقطة س. وبذلك سيصبح منحنى الطّلب الذي يواجه المنشأة أ هو ذلك الجزء المتصل ط$_1$ س ط$_2$ في شكل (10 ـ 1) فالجزء الأعلى من المنحنى يكون مرناً

أما الجزء الأدنى منه فسيكون غير مرن. ومرد هذا الانكسار إلى الفرضيات التي تكمن خلف هذا المنحنى. فالافتراض الأول هو أن المنشآت الأخرى لن تساير المنشأة في رفع أسعار مبيعاتها. وبذلك ستخفض مبيعات هذه المنشأة بدرجة كبيرة. والافتراض الثاني هو أن المنشآت الاحتكارية الأخرى ستحذو حذو المنشأة التي تقرر تخفيض سعرها وسيؤدي ذلك إلى زيادة ضئيلة في المبيعات. وستخفض أرباح جميع المنشآت (الصناعة). ومن هنا قد تلجأ المنشآت إلى التواطؤ في ما بينها لتحديد السعر. وهذا يفسّر لنا جمود السعر في حالة احتكار القلّة حيث إنّه نادراً ما يطرأ تخفيض على السعر في هذا النوع من الاحتكار. ولا ينخفض السعر إلاّ في حالة انخفاض الطّلب أو وجود حالة كساد اقتصادي.

ويلاحظ كذلك في حالة الطّلب المعقوف أنه توجد فجوة في منحنى الإيراد الحدي لأن الإيراد الحدي يتبع الطّلب المماثل كما في شكل (10 ـ 2) ومعنى هذا أن بعض التغيرات التي تطرأ على التكاليف، وفي مدى معين، لن تؤثر على السعر؛ فانخفاض التكاليف لن تؤدي بالضرورة إلى انخفاض السعر وذلك خشية ردود فعل المنشآت الأخرى (شكل 10 ـ 3). لهذا قد تتبنّى المنشآت سياسة التفاهم فيما بينها ومن ثم تحديد السعر في حالة احتكار القلّة.



شكل (10 ـ 2)
الطّلب والإيراد في احتكار القلة

شكل (10 ـ 3)
التغير في التكاليف واستقرار السعر

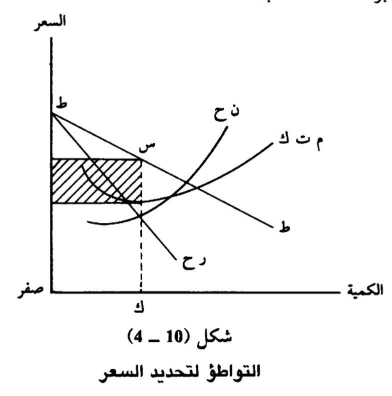
3 ـ 1 ـ بعض الاستراتيجيات الأخرى في احتكار القلّة:

لقد رأينا عند استعراضنا لتصرّف منشآت احتكار القلّة أنه إذا أرادت منشأة معينة أن تحصل على نصيب أكبر من السوق لتحقق زيادة في أرباحها فستعمد هذه المنشأة إلى تخفيض سعرها لتتمكن من الوصول إلى هذه الأهداف. ولكن قد يعمد منافسو هذه المنشأة إلى قطع الطريق عليها بأن يخفضوا أسعارهم هم أيضاً وقد يترتب على ذلك أن تنشب حرب سعرية فيما بين هذه المنشآت تكون نتيجتها هي انخفاض الأرباح بينما سيظل نصيب كل منشأة من السوق على ما هو عليه في بداية الأمر. لهذا سيتردد المحتكرون كثيراً قبل أن يقدموا على تخفيض أسعارهم في مثل هذه الظروف. ومن هنا يميل السوق إلى الاستقرار. لكن ماذا يحدث لو تبنّت المنشآت في احتكار القلّة سياسة مختلفة؟ ماذا يحدث مثلاً لو تبعت المنشآت الأخرى سياسة المنشأة التي غيّرت سعرها؛ كأن ترفع سعرها عندما يتحرك السعر إلى أعلى وأن تخفض سعرها عندما يبدأ السعر اتجاهه الهبوطي؟ لا شك أن هذه الحالة لا تختلف كثيراً عن حالة الاحتكار البحت. كما سنبين فيما بعد. وماذا يحدث أيضاً لو تبعت المنشآت التحرك الصعودي للسعر وعزفت عن الاتجاه الهبوطي للسعر؟ في هذه الحالة قد نصل إلى وضع معاكس للوضع الذي سبق أن تحدَّثنا عنه في بداية هذا الفصل.

لقد ظهرت بعض النظريات التي تحاول وضع استراتيجية معينة لتصرف المنشأة في حالة احتكار القلّة. ومن بين هذه النظريات ما يعرف «بنظرية اللعبة» وهي مقتبسة من استراتيجية الحرب ولعب الورق وفيها يمكن اتخاذ موقف معين ـ بناءً على ردود فعل الآخرين ـ بحيث يحقق الوضع الأمثل للمنافس سواء بالحصول على أكبر كسب ممكن أَو محاولة تكبّد أدنى خسارة ممكنة.

وقد تميل المنشآت في احتكار القلّة إلى التواطؤ فيما بينها لتثبيت السعر، لأنه لو استمر التنافس بينها لأدى ذلك إلى ارتفاع التكاليف وانخفاض الإِيراد. وعليه ستجد كل منشأة أنه من صالحها أن تبيع نفس الكمية وبسعر

مماثل للأخريات. وسيؤدي هذا إِلى نتيجة مماثلة لنتيجة الاحتكار البحت كما في شكل (10 ـ 4) ومعنى هذا أن المنشآت الاحتكارية ستعمل على تحقيق أقصى ربح مشترك. ويتخذ التواطؤ أشكالاً مختلفة منها ما هو في شكل اتفاق تفاهمي لتحديد السعر. أَو قيادة سعرية أَو تقسيم السوق فيما بينها أَو محاولة تحقيق أكبر عائد للصناعة بصفة عامة.



شكل (10 ـ 4)

التواطؤ لتحديد السعر

وميزة التواطؤ أنه يساعد على إزالة جو التردد الذي يسود السوق ويمكن من زيادة الإِيرادات. ولكن نظراً لأن التواطؤ غالباً ما يكون غير قانوني وتعترضه مشاكل كثيرة فسيكون السعر في هذه الحالة أقل منه في حالة الاحتكار بينما يكون الإِنتاج أكبر.

ونظراً للمحاذير التي تحيط بتغيير السعر في حالة احتكار القلة فإن المنشآت تلجأ في العادة إِلى المنافسة غير السعرية فيما بينها. أي أنها ستحاول نقل المنافسة إِلى مجالات أخرى تتعلق بالإِنتاج ومحاولة العمل على إيجاد فروق ـ حقيقية أَو مفتعلة ـ بين إنتاجها. وعلى هذا الأساس ستبذل محاولات

كثيرة لتحسين جودة الإِنتاج والاهتمام بالإِعلان لمحاولة خلق فروق بين السلع لكي تستطيع الحصول على جزء أكبر من السوق.

4 ـ بعض الآثار المترتبة على احتكار القلّة

عندما يعمد المحتكرون إِلى رفع السعر وتخفيض الإِنتاج سيؤدي ذلك إِلى تقليص مستوى تشغيل الموارد الاقتصادية وتدني الكفاءة الإِنتاجية للمنشآت. وسيستمر هذا الوضع ما دامت المجموعة الاحتكارية تستطيع أن تعرقل دخول منشآت جديدة للسوق. ومن جهة أخرى تستطيع المنشآت باحتكار القلة أن تسهم ـ بما لها من موارد مالية ـ في التقدّم التقني وتطوير الإِنتاج وذلك عن طريق البحث العلمي. إذ إن حجم هذه المنشآت وطبيعة إنتاجها يمكّنانها من تخصيص الموارد اللازمة للبحث والتطوير.

5 ـ ملخص لنماذج الاحتكار

رغم الصعوبات التي تحيط باحتكار القلّة إلاَّ أنه يبدو أقرب أنواع النماذج الاحتكارية إِلى الواقع. ويبيِّن الملخص التالي الملامح الرئيسية لكل نوع من أنواع الاحتكار التي تعرّضنا لها في الفصول السابقة.

جدول (10 ــ 1)

أنواع الاحتكار

المميزات	المنافسة الكاملة	المنافسة الاحتكارية	احتكار القلّة	الاحتكار البحت
عدد المنتجين	كبير جداً	تعدّد المنتجين	قليل	واحد
طبيعة الإِنتاج	متماثل	اختلاف في الإِنتاج	متماثل أو مختلف	فريد
درجة التحكم في السعر	لا توجد	بعض التحكم	يختلف من حالة لأخرى	كبيرة
حرية الدخول	كبيرة	سهلة نسبياً	توجد عقبات	يجابه الدخول
التسويق	عن طريق السوق	الإعلان والعلامات التجارية إلخ...	محاولة التأكيد على اختلاف الإنتاج	علاقات عامة

مفاهيم اقتصادية:

احتكار القلّة	اعتماد متبادل
جمود الأسعار	التواطؤ
الطّلب المنكسر	عائد مشترك
كارتل	قيادة سعرية
نسبة التركز في السوق	

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ ما هي مميزات احتكار القلّة؟

2 ـ لماذا يصعب أحياناً تحديد السعر في حالة احتكار القلّة؟

3 ـ لماذا تلجأ منشآت احتكار القلّة إِلى التواطؤ أَو إِلى عقد اتفاقات لتحديد السعر والإِنتاج؟

4 ـ ما هو المقصود بمفهوم القيادة السعرية؟

5 ـ هل يمكن أن تضرب مثالاً عملياً على احتكار القلّة، وبيِّن كيف يتحدد السعر والإِنتاج فيها!.

الفَصْل الحادي عشر

التوزيع؛ أو أَسعار عوامل الإِنتاج

لقد تطرقنا في الفصول السابقة إِلى كيفية تحديد أَسعار السلع والخدمات عن طريق العرض والطّلب. وعلى نفس المنوال سنطبّق أدوات التحليل هذه على العناصر التي أنتجت هذه السلع مثل العمل، ورأس المال، والموارد الطبيعية. أي أننا سنتعرف على كيفية تحديد أَسعار الخدمات الإِنتاجية مثل الأجور والمرتبات، وريع العقارات، والفوائد على رأس المال، وذلك عن طريق مناقشة عرض وطلب هذه العناصر، وبعض مفاهيم الإِنتاج.

إن ما ينبغي ملاحظته في هذا الصدد هو أن الطّلب على عناصر الإِنتاج يعتبر طلباً مشتقاً من الطّلب النهائي على السلع النهائية والخدمات التي تنتجها هذه الموارد. فالموارد الاقتصادية لا تشبع الرغبات بشكل مباشر ولكن يتم ذلك بشكل غير مباشر عن طريق إنتاج السلع والخدمات المرغوبة. ويمكن الاستعانة بنظرية الإِنتاج في تحديد الطّلب على عناصر الإِنتاج.

1 ـ 1 ـ الإِنتاجية الحدية والطّلب على عنصر الإِنتاج:

يعتمد الطلب المشتق لعنصر الإِنتاج على إنتاجية هذا العنصر من ناحية، وعلى ثمن إنتاجه من ناحية أخرى، فإذا افترضنا أن هناك منشآت إنتاجية تعمل

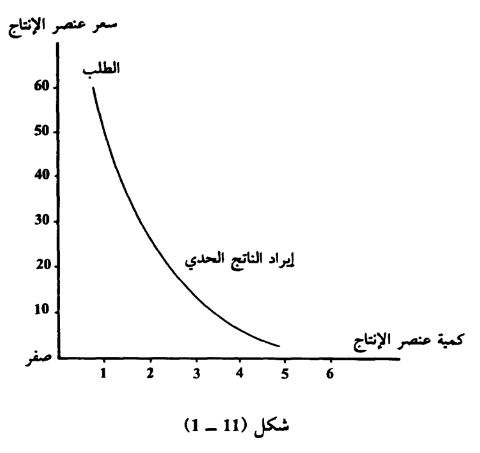
في سوق المنافسة وأن الطّلب على العنصر الإِنتاجي يمكن بيانه في جدول (11 ـ 1).

جدول (11 ـ 1)

الطّلب على أحد عناصر الإِنتاج في سوق المنافسة

عنصر الإِنتاج	الإِنتاج الكلي	الإِنتاج الحدي	سعر الناتج	الإِيراد الإجمالي	الإِيراد الحدي
صفر	صفر				
1	30	30	2	60	60
2	45	15	2	90	30
3	52.5	7.5	2	105	15
4	57	4.5	2	114	9
5	58.5	1.5	2	117	3

ومن هذا الجدول نرى أنه عند استخدام أحد عناصر الإِنتاج (العمل مثلاً) مع عنصر آخر ثابت فإن الإِنتاج الحدي للعنصر المتغير (العمل في هذه الحالة) يأخذ في الانخفاض لأنه باستخدام وحدات متزايدة من هذا العنصر مع وحدات متناقصة من العنصر الثابت سيؤدي إِلى ما يعرف بقانون تناقص الغلّة وتنخفض بالتالي الإِنتاجية الحدية لعنصر الإِنتاج. ولما كان الإِنتاج الحدي لعنصر الإِنتاج يتناقص فإن قيمة إنتاجه الحدي تتناقص أيضاً. وفي حالة المنافسة يحصل كل عنصر على قيمة إنتاجه الحدي. وهذا يمثل الطّلب على العنصر الإِنتاجي. ويمكن الحصول على منحنى الطّلب على عنصر الإِنتاج من العمودين الأول والأخير من جدول (11 ـ 1). وكما هو مبين في شكل (11 ـ 1).



شكل (11 ـ 1)

الطَّلب على عنصر الإِنتاج

لقد سبق أن ذكرنا عند مناقشتنا لوضع المنشأة الإِنتاجية أن المنشأة التي تعمل على تحقيق أقصى عائد لها ستعمد إِلى استخدام وحدات إضافية من عنصر الإِنتاج ما دامت هذه الوحدة ستضيف إِلى إجمالي الإِيراد أكثر مما تضيف إِلى إجمالي التكاليف. وبعبارة أخرى يمكن القول بأن المنشأة ستستخدم عنصر الإِنتاج إِلى الحد الذي يتعادل فيه إيراد الناتج الحدي مع التكلفة الحدية لعنصر الإِنتاج. ولما كان سعر عنصر الإِنتاج يمثّل تكلفة هذا العنصر في حالة المنافسة فستقوم المنشأة باستخدام عنصر الإِنتاج إِلى الحد الذي تتعادل فيه تكلفة عنصر الإِنتاج مع عائد الناتج الحدي لهذا العنصر. ففي مثالنا السابق إذا كان سعر عنصر الإِنتاج يعادل 50 ديناراً فإنها ستستخدم الوحدة الأولى من العنصر الأول. أما إذا انخفض سعر عنصر الإِنتاج إِلى 25 ديناراً

فيمكن أن تستخدم وحدتين من هذا العنصر. وإذا انخفض السعر مرة أخرى إلى 10 دنانير فيمكن أن تستخدم 3 وحدات. وبالمثل إذا انخفض إلى 5 دنانير فإنها ستستخدم أربع وحدات وهكذا.

1 ـ 2 ـ مرونة طلب عناصر الإنتاج:

هناك بعض العوامل التي تؤثر في طلب عنصر الإنتاج، ومن بين هذه العوامل ما يلي:

أ ـ إن مدى استجابة تغير الإنتاجية الحدية لعنصر الإنتاج للتغير في السعر من العوامل المهمة. فإذا كانت الإنتاجية الحدية لعنصر الإنتاج تنخفض ببطء، فإن العائد الحدي لعنصر الإنتاج سينخفض ببطء كذلك. أي أنه سيكون مرناً. وهذا يعني أن أي تغير بسيط في السعر سيؤدي إلى تغير كبير في الكمية المطلوبة من العنصر الإنتاجي. أما إذا كان الوضع مغايراً لذلك فسيكون الطلب على عنصر الإنتاج غير مرن.

ب ـ إذا كانت إمكانية إحلال عنصر محل آخر كبيرة فسيؤدي ذلك إلى زيادة مرونة الطّلب على عنصر الإنتاج.

جـ ـ ومن ناحية أخرى كلما كانت مرونة الطلب على الإنتاج كبيرة كلما كانت مرونة الطلب على عنصر الإنتاج كبيرة أيضاً.

د ـ إذا كانت تكلفة عنصر الإنتاج تمثل جزءاً كبيراً من التكاليف فستكون مرونة الطلب على عنصر الإنتاج كبيرة.

هـ ـ وعلى العموم فإن سعر عنصر الإنتاج يتحدد بتقاطع الطلب والعرض عليه وسنناقش في الصفحات التالية كيفية تحديد أسعار عناصر الإنتاج وهي العمل، ورأس المال، والموارد الطبيعية.

2 ـ 1 ـ العمل وتحديد الأجور:

تمثل الأجور دخل العمل أَو هي الثمن الذي يدفع مقابل استخدام

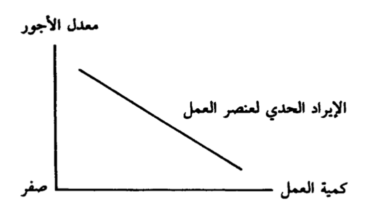
العمل. والمقصود بالعمل هو ما يقوم به العاملون بمختلف فئاتهم، وكذلك المهنيون من أطباء، ومحامين، ومعلمين، والحرفيين وغيرهم. ونأخذ الأجور شكل عائدات، أَو مزايا، أَو حصص، أَو مرتبات شهرية. وينبغي هنا أن نميّز بين الأجر النقدي والأجر الحقيقي. فالأجر النقدي هو الذي يدفع مقابل خدمات العمل مقوماً بوحدات النقد. أما الأَجر الحقيقي فهو مقدار السلع والخدمات التي يستطيع الشخص أن يحصل عليها بأجره النقدي. فالقوة الشرائية للأجر النقدي تعتمد على أسعار السلع والخدمات. وقد يكون الأَجر الحقيقي أكثر أَو أقل أَو معادلاً للأجر النقدي وذلك تبعاً لحركة أسعار السلع والخدمات.

وعلى الرغم من الحديث عن العمل والأجور إِلاً أنه ليس هناك تجانساً في العمل أَو في معدلات الأجور إذ أن هناك أنواعاً مختلفة من العمل حيث توجد مجموعات بقدرات مختلفة، وبمستويات متباينة من التعليم والتدريب، ويعيش البعض في أماكن متباعدة. ولكن يمكن جمع العاملين المتشابهين في نطاق معين في وحدة معينة كما لو كانوا وحدة واحدة.

2 ـ 1 ـ 1 ـ طلب وعرض العمل:

إن الطّلب على العمل يعتبر طلباً مشتقاً من الطّلب الاستهلاكي على السلع والخدمات. فالطلب على عمال البناء مثلاً مشتق من الطلب على المباني السكنية، والطّلب على العمال الفنيين مشتق من الطلب على إصلاح السيارات وهكذا. وبجمع طلب العاملين نحصل على طلب يمثل طلب السوق على خدمات العمل. ويعتمد الطّلب على العمل على قيمة إنتاجية العمل. وقيمة إنتاجية العمل تعتمد بدورها على إنتاجية العمل من جهة وعلى سعر الإِنتاج من جهة أخرى. ومن الملاحظ أن قيمة الناتج الحدي تأخذ في الانخفاض لسببين أولهما أن زيادة العاملين بالنسبة إِلى عناصر الإِنتاج الأخرى ستؤدي إِلى ظهور قانون تناقص الغلة. وثانيهما أن زيادة الإِنتاج ستؤدي إِلى انخفاض السعر

ولذلك فإن الطّلب على العمل ينحدر إلى أسفل بشكل عام. أي أن المنشآت ستستخدم المزيد من العاملين إذا انخفض معدل الأجور. وبذلك يكون منحنى إيراد الإنتاجية الحدية للعمل هو منحنى طلب المنشآت على العمل. وشكل (11 ـ 2) يبيّن منحنى الطّلب على العمل.



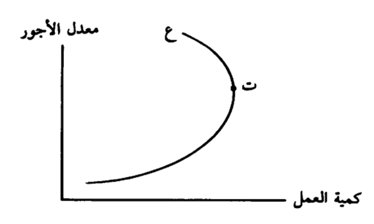
شكل (11 ـ 2)
منحنى طلب العمل

أما عرض العمل فيتوقف على حجم السكان، ونسبة قوة العمل الفعلية المستمدة من السكان. كما يعتمد عرض العمل كذلك على عدد الساعات المبذولة من العمل، وعلى نوعية العمل، والجهد المبذول، ومهارات العاملين. ومن المعلوم أن منحنى عرض العمل يتجه في البداية إلى أعلى وإلى اليمين مبيناً العلاقة الطردية بين زيادة معدل الأجور وكمية العمل المبذول.

ولكن يلاحظ أيضاً أنه بعد نقطة معينة فإن منحنى عرض العمل يأخذ في الانثناء في اتجاه معاكس نحو الخلف كما هو مبين في شكل (11 ـ 3). أي أنه بعد حد معين ستكون الكمية المعروضة من العمل أقل ورغم ارتفاع معدلات الأجور. والسبب في ذلك يعود إلى ما يُعرف بأثر الإحلال والدخل. فمن ناحية نرى أن الحصول على أجر أعلى يحفز العاملين على بذل المزيد من

الوقت في العمل. وهذا يعني إحلالاً للعمل بدلاً من وقت الفراغ. ولكن، من ناحية أخرى، فإن أثر الدخل يعمل في اتجاه معاكس لأثر الإحلال هذا. فارتفاع الأجور سيتيح للعاملين التمتع بسلع أكثر ومن بينها وقت الفراغ. فالجزء الصاعد من منحنى العرض حتى نقطة ت يبين أثر الإحلال. أما الجزء المنثني بعد ذلك فيبين أثر الدخل. وإذا ما تساوى كل من أثر الدخل والإحلال فسيصبح ذلك الجزء الذي يقع فوق نقطة ت عمودياً. أي أنه سيكون غير مرن.

وتتوقف مرونة عرض العمل على مدى استجابة العمل لزيادة معدل الأجور. فإذا أمكن زيادة عدد العاملين سواء عن طريق تدريبهم، أَو زيادة ساعات العمل الإضافي، أَو جلبهم من مناطق أخرى فسيكون عرض العمل مرناً. أما إذا كان الوضع غير ذلك فسيكون عرض العمل غير مرن. وتعتمد مرونة عرض العمل كذلك على الفترة الزمنية؛ ففي الفترة القصيرة قد يكون عرض العمل غير مرن، ولكن يمكن بمرور الوقت تدريب المزيد من العاملين، وبذلك يصبح عرض العمل أكثر مرونة.



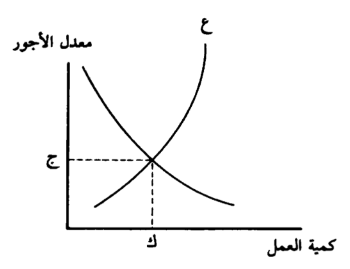
شكل (11 ــ 3)
منحنى عرض العمل متجهه إلى الخلف

وبعد هذا العرض الموجز لمحددات طلب وعرض العمل سنعرض الآن ظروف طلب وعرض العمل في ظل نماذج مختلفة من المنافسة والاحتكار.

2 ـ 1 ـ 2 ـ في حالة المنافسة:

تتحدد الأجور في حالة المنافسة بتقاطع طلب وعرض العمل. وقد رأينا أن الإنتاجية الحدية للعمل تكمن وراء منحنى الطّلب على العمل. وعلى وجه التحديد فإن الطّلب على العمل يتحدد بمقدار ما يضيفه العمل إلى إيراد المنشأة. فإذا كان مقدار ما يضيفه عنصر العمل من إيراد أكبر مما يدفع للعمل فإن إيرادات المنشأة ستزداد. أما إذا كان أقل من ذلك فإن إيراداتها ستنخفض. ففي الحالة الأولى ستعمل المنشأة على دفع أجور أعلى مقابل خدمات العمل وتطلب المزيد من العاملين حتى تتساوى الأجور مع قيمة الناتج الحدي للعمل. أما إذا كان ما يدفع للعمل أكثر من قيمة إنتاجه الحدي فستنخفض الكمية المطلوبة من العمل، وتنخفض تبعاً لذلك الأجور حتى تتساوى مع قيمة الإنتاجية الحدية للعمل. وعلى هذا الأساس فإن منحنى الإيراد الحدي لإنتاجية العمل يمثل منحنى الطّلب على العمل وينحدر من أعلى إلى أسفل.

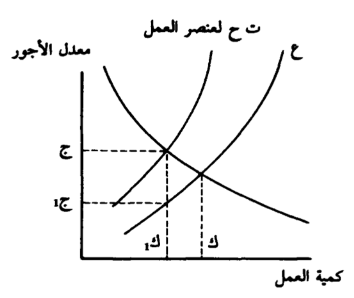
أما بالنسبة لعرض العمل فينبغي أن نفرق بين وضع المنشأة التنافسية وبين وضع السوق (مجموع المنشآت المتماثلة). ففي حالة المنشأة (الوحدة الإنتاجية) فإن عرض العمل يبدو لا نهائي المرونة، ويكون أجر العمل ثابتاً بالنسبة للوحدة الإنتاجية. أما في حالة السوق التنافسي فإن منحنى عرض العمل ينساب إلى أعلى حيث يتحتم على المنشآت أن تدفع أجوراً أعلى إذا أرادت أن تستقطب المزيد من العمل كما في شكل (11 ـ 4).



شكل (11 ــ 4)
طلب وعرض العمل في السوق التنافسية

2 ــ 1 ــ 3 ــ في حالة الاحتكار:

عندما يكون هناك مستخدم واحد أَو عدد محدود من المستخدمين، أي عندما تنشأ ظروف الاحتكار فإن منحنى متوسط تكلفة العمل يصبح هو منحنى عرض العمل بالنسبة للمنشأة. ويقع منحنى التكلفة الحدية لعنصر العمل فوق منحنى متوسط التكلفة وذلك لأن المنشأة ستقوم بدفع أجر موحد للعاملين مما يرفع من معدلات الأجور السابقة، ولكي تحقق المنشأة الاحتكارية أقصى عائد لها فإنها ستستخدم مقدار العمل الذي تتعادل فيه التكلفة الحدية لعنصر العمل مع الإِيراد الحدي له. أي أن كمية العمل ستكون عند ك$_1$ في شكل (11 ــ 5). ومعدل الأجور عند ج$_1$. أي عند ذلك الوضع الذي يشير إليه منحنى عرض العمل. ويمكن مقارنة ذلك الوضع مع حالة المنافسة حيث سيكون التشغيل أكثر (عند ك) ومعدل الأجور أعلى (عند ج).



شكل (11 ـ 5)

معدل الأجور والاستخدام في حالة الاحتكار

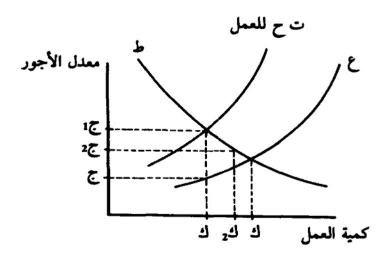
2 ـ 1 ـ 4 ـ حالات مشتركة:

أما في حالة وجود نقابات للعاملين في مواجهة مستخدمين عديدين فيمكن لهذه النقابات أن تعمل على رفع معدل الأجور بوسائل مختلفة منها مثلاً زيادة الطّلب على العمل بحيث ينتقل المنحنى إلى اليمين. وتؤدي زيادة الطّلب إلى زيادة كل من الأجور والتشغيل. ويعتمد حجم هذه الزيادات على مرونة عرض العمل. ولكن تظل قدرة النقابات على زيادة الطّلب على العمل محددة لأن ذلك تحكمه عوامل قد لا تكون تحت سيطرة نقابات العمال. ولكن تستطيع النقابات من ناحية أخرى أن تقلص من عرض العمل بحيث ينتقل إلى اليسار مما يؤدي إلى رفع معدل الأجور، وتقليص الاستخدام؛ إذ يمكن للنقابات أن تعمل على مساندة التشريعات التي تحد من الهجرة أو تخفيض ساعات العمل، أو التقاعد المبكر. ويمكن أن تعمد النقابات كذلك

إلى تقليص عدد المتسببين لمهنة معينة؛ أَو تزيد من شروط الدخول إلى بعض المهن أَو الحرف، أَو زيادة رسوم الانضمام إلى النقابة، أَو تحدد عدد الداخلين بأي طريقة. وكل هذه الإجراءات من شأنها أن تحد من عرض العمل في مهنة معينة، كما يحدث عادة في تحديد عدد الداخلين في مجال الطب، أَو المحاماة، أَو غيرها من المهن والحرف.

2 ـ 1 ـ 5 ـ الاحتكار المزدوج:

قد ينشأ وضع تمثل فيه المنشأة الإنتاجية قوة احتكارية كما قد يظهر في مواجهتها اتحاد كبير وقوى للعاملين. فالاتحاد يمكنه أن يؤثر على معدلات الأجور، بينما تستطيع المنشأة الاحتكارية أن تؤثّر أيضاً في الأجور. فهذه المنشأة ستحاول أن تدفع معدل الأجور ج في شكل (11 ـ 6) أما الاتحاد فسيعمل على رفع معدل الأجور إلى ج$_1$ غير أنه يمكننا أن نستخلص أن معدل الأجور قد يكون بين هذين المعدلين كما في ح$_2$ مثلاً.



شكل (11 ـ 6)
الاحتكار المزدوج في سوق العمل

ويعتمد الوضع النهائي على القوة النسبية للاتحاد، والمنشأة الاحتكارية كما في ج$_2$. فإذا كان أحدهما أقوى من الآخر فستكون النتيجة أقرب إِلى تصوره. أما إذا تعادلت قوتهما فسيكون الوضع أقرب إِلى حالة المنافسة منه إِلى حالة الاحتكار.

إن الأجور قد تختلف بين العاملين بسبب ظروف الاحتكار أَو بسبب تدخل نقابات العمال، أَو غياب المعلومات، أَو ربما يسبب تحديد الحد الأدنى للأجور. ومن الملاحظ أنه حتى في حالة غياب مثل هذه الموانع فإن بعض الاختلافات في الأجور قد تظهر ويعزى ذلك إما إِلى اختلاف في نوعية العمل أَو تباين في قدرات العاملين.

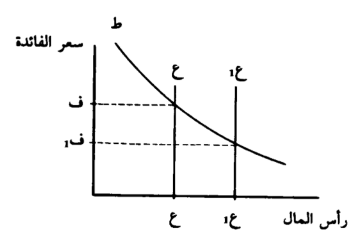
2 ـ 2 ـ رأس المال وسعر الفائدة:

إن سعر الفائدة هو معدل العائد السنوي الذي يدفع مقابل استخدام النقود والائتمان، أَو تلك التي تجنى عن قيمة أي أصل إنتاجي في ظروف تنافسية، وبدون مخاطر. أما السلع الرأسمالية (أَو الإِنتاجية أَو الاستثمارية) فهي تلك السلع التي تتضافر عناصر الإِنتاج الأخرى في إنتاجها وهي لا تستهلك مباشرة ولكنها تستخدم في إنتاج المزيد من السلع والخدمات الأخرى. ويمكن الحصول على المزيد من الإِنتاج في المستقبل عن طريق تأجيل الاستهلاك الحالي، واستخدام بعض الموارد المتاحة لإنتاج السلع الاستثمارية.

2 ـ 2 ـ 1 ـ تحديد سعر الفائدة:

يتحدد سعر الفائدة بتقاطع طلب وعرض رأس المال فالطّلب على السلع الإِنتاجية ينحدر إِلى أسفل بسبب قانون تناقص الغلة لأن الإِيراد الحدي لإنتاجية رأس المال تتناقص، وذلك بافتراض استخدام مقادير متزايدة من السلع الإِنتاجية مع مقادير ثابتة من العمل والموارد الأخرى. أما عرض رأس

المال فيبدو ثابتاً في المدى القصير لأنه ناجم عن تضافر بعض الموارد في السابق وشكل (11 ـ 7) يبين تحديد سعر الفائدة.



شكل (11 ـ 7)

تحديد سعر الفائدة

ويتم تمويل استخدام السلع الإنتاجية عن طريق عرض الإئتمان الذي يأتي بدوره من المدخرات الشخصية ومدخرات الأعمال سواء في شكل مخصصات استهلاك أو أرباح غير موزعة. ففي المدى القصير يتحدد سعر الفائدة عند ف ورصيد رأس المال ع. أما في المدى الطويل فسينخفض معدل الفائدة بسبب انخفاض كل من إنتاجية السلع الاستثمارية وزيادة عرض هذه السلع. ويكون سعر الفائدة عند ف$_1$ ورصيد رأس المال عند ع$_1$.

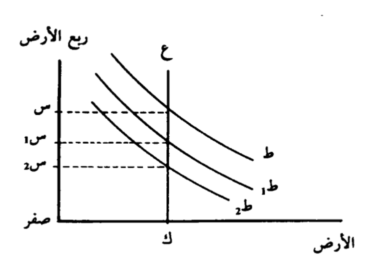
ولا يوجد في الواقع سعر فائدة موحّدة، بل هناك أسعار فائدة مختلفة، وذلك وفقاً لدرجة المخاطرة في القروض، وطول الفترة التي يستغرقها

القرض، وحجم القرض، ومدى توفر المنافسة في سوق رأس المال. فكلما زادت درجة المخاطرة كلما ارتفع معدل الفائدة، ويزداد معدل الفائدة كذلك بطول المدة لأن في ذلك حرماناً للدائن من استخدام موارده. بالإضافة إلى احتمال ارتفاع الأَسعار وانخفاض العائد الحقيقي على رأس المال ويكون سعر الفائدة كذلك أعلى على القروض الصغيرة منها على القروض الكبيرة. كما أن المنشآت الكبيرة والاحتكارية تكون في وضع أفضل من غيرها في الحصول على سعر فائدة مناسب.

ويعمل سعر الفائدة على تخصيص أفضل للموارد بين فرص الاستثمار المختلفة. ففي العادة يتم اختيار المشاريع التي يكون العائد فيها أعلى من سعر الفائدة، وتستبعد تلك التي يكون العائد منها أدنى من سعر الفائدة. كما أن معدل الفائدة يعمل كمعيار للمفاضلة بين الاستهلاك الحالي والادخار، ومن ثم يساعد على النمو الاقتصادي.

2 ـ 3 ـ الأَرض أو الموارد الطبيعية:

يعتبر الريع عائداً لاستخدام الأَرض أَو الموارد الطبيعيّة. ويتحدد الريع بتقاطع عرض وطلب هذه الموارد. فالريع هو ما يطلق على السعر الذي يدفع مقابل استخدام الأَرض أَو الموارد الطبيعيّة النادرة أَو الناضبة (غير المتجددة) أَو تلك التي ليست بها بدائل قريبة. وهذا ما يميزها عن بقية أسعار عناصر الإِنتاج الأخرى مثل الأجور، والفوائد، والأرباح. وعرض الأَرض كما هو معروف محدوداً، أي أنه غير مرن إذ لا يمكن زيادة الأَرض بدرجة كبيرة. قد يمكن استصلاح بعض الأراضي أَو أن بعض الأراضي قد تفقد خصوبتها من ناحية أخرى، لكن ذلك يظل جزءاً بسيطاً من مساحة الأَرض الكلية. ومعنى هذا أن وضع منحنى العرض سيكون رأسياً. وعلى هذا الأساس فإن الريع يتحدد وفقاً للطلب عليها كما هو مبين في شكل (11 ـ 8).



شكل (11 ـ 8)

تحديد ريع الأَرض

ويعتبر الطّلب على الأَرض طلباً مشتقاً من طلب المستهلكين على ما تنتجه الأَرض من محاصيل مختلفة، وعلى موقعها. ويتحدد الطّلب على الأَرض وفقاً لسعر الإِنتاج، وإِنتاجية الأَرض، وكذلك أَسعار العوامل الأخرى التي تستخدم مع الأَرض. فإِذا كان الطّلب هو ط فسيكون الريع هو س. أما إِذا انخفض الطّلب إِلى ط$_1$ فسينخفض الريع تبعاً لذلك إِلى س$_1$. وأياً كان الطّلب فسيكون هناك سعر توازني يتحدد بتقاطع الطلب والعرض.. وعند أي سعر أعلى من ذلك السعر التوازني تكون الكمية المطلوبة أقل من الكمية التوازنية، وسيؤدي التنافس بين ملاك الأراضي إِلى تخفيض السعر حتى يتم التوازن. أما إِذا كان السعر أقل من السعر التوازني فسيدفع ذلك مستغلي الأَرض إِلى رفع سعر الأَرض إِلى أعلى حتى يصل إِلى الوضع التوازني. ويرى البعض أن فرض ضريبة على الأَرض ستخفض من ريع الأَرض لأن عبئها

سيقع على مالكي الأَرض دون أن تخفض من مساحة الأَرض المستغلة.

2 ـ 4 ـ الأرباح:

عند الحديث عن الربح ينبغي أن نفرّق بين الربح العادي والربح الاقتصادي أَو الربح غير العادي. فما يعرف بالربح العادي يعتبر ضمن التكاليف أي تظهر تكلفة الفرصة البديلة لأصحاب المشروع. فهذا الربح هو الذي يشار إليه عند طرح التكاليف الصريحة من إجمالي إيرادات المنشأة. وتشمل التكاليف الصريحة في العادة تكلفة المواد، والأجور، وفوائد الديون، ومخصصات الاستهلاك وبعض التكاليف الأخرى، ولكن ليس بالضرورة أن يكون ما يتبقى بعد ذلك ربحاً. فهو يعتبر تكلفة مقابل استخدام موارد أصحاب المشروع فصاحب المزرعة أَو المحل، أَو مربي المواشي، أَو أحد أصحاب المهن الحرة ينبغي أن يحتسب مكافأة لمجهوده الذاتي، أَو نظير استخدام موارده الذاتية. لأن مثل هذه الموارد لم تستخدم في المشروع الحالي، لأمكن تشغيلها في استخدام بديل، وتحصل منه على عائد مقابل ذلك، لذلك فهذا الربح يعتبر تعويضاً عن العائد من الاستخدام البديل المضحى به.

أما ما يتبقى من الإِيرادات بعد احتساب جميع التكاليف بما فيها التكاليف الصريحة والتكاليف الضمنية فإنه يعتبر ربحاً إذا كان موجباً وخسارة إذا كان سالباً. وإذا كان الربح العادي يعتبر كتكلفة لعناصر الإِنتاج فإن الربح الاقتصادي (غير العادي) يعزى لجهود المبتكرين، وأصحاب الرؤى المستقبلية، والذين يأخذون زمام المبادرة ويجازفون بارتياد آفاق غير مطروقة من قبل. ففي هذه الحالة يعتبر الربح عائد الابتكار وتعويضاً عن المخاطرة التي يتحملها صاحب المبادرة. فالذي يقوم بجمع الموارد الإِنتاجية وتوجيهها لإنتاج سلع وخدمات سواء كانت هذه المنتجات جديدة، أَو أنه يستخدم طرقاً مبتكرة في إنتاجها فسيحصل نتيجة لذلك على الربح نتيجة لعنصر المخاطرة. فهو يجازف بالولوج في مجال يسوده عدم التأكد وبيئة متغيرة. فهناك عوامل

يصعب السيطرة عليها أَو التأثير فيها. مثل التغيرات غير المتوقعة في الطّلب أَو العرض التي قد تواجه المنشأة. وقد يعزى ظهور الربح الاقتصادي أيضاً إِلى وجود نوع من الاحتكار. فإذا كانت هناك صعوبة في الدخول إِلى مجال معين فتستطيع المنشأة الاحتكارية أن تؤثر على الإِنتاج والسعر، وتحقق بذلك عائداً مجزياً.

ويعمل الربح كحافز لاستخدام الموارد وتخصيصها في الاستعمالات المختلفة. ويؤدي توقع الربح إِلى الاستثمار ومن ثم إِلى زيادة الإِنتاج مما يساعد على النمو الاقتصادي.

مفاهيم اقتصادية:

عائد الناتج الحدي	التكلفة الحدية لعنصر الإِنتاج
الأَجر النقدي	الأَجر الحقيقي
الحد الأدنى للأجور	الريع
إنتاجية رأس المال	الابتكار
سعر الفائدة النقدي	سعر الفائدة الحقيقي
الربح العادي	الربح الاقتصادي.

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ كيف يتم تحديد أنصبة عناصر الإِنتاج في ظل المنافسة؟

2 ـ ما هي أسباب اختلاف أجور العاملين؟

3 ـ ما هي هي العوامل التي تحدد طلب وعرض عناصر الإِنتاج؟

4 ـ ما هي العوامل التي تؤثّر في مرونة الطلب على العمل؟

5 ـ ما هي العوامل التي تؤثر في مرونة عرض العمل؟

6 ـ كيف تتحدد الأجور في الحالات التالية؟

أ ـ في حالة المنافسة.

ب ـ في حالة الاحتكار.

جـ ـ في حالة الاحتكار المزدوج.

7 ـ كيف يمكن لنقابات العمال أن تحد من عرض العمل؟ وما أثر ذلك على كل من الأجور والتشغيل؟

8 ـ ما الفرق بين الربح العادي والربح الاقتصادي؟

9 ـ كيف يتحدد ريع الأَرض؟

10 ـ كيف يتحدد سعر الفائدة؟.

القِسمُ الثَّاني

مبـادئُ التحليـل الاقتصاديّ الكُلّي

الفَصْل الثَّاني عَشر

مفاهيم عامّـة

الاقتصاد التحليلي الكلي والاقتصاد التحليلي الجزئي

من الملاحظ أن كل فرد لا يستطيع الحصول على كل ما يرغب، نظراً لأن موارد المجتمع محدودة، ونظراً لمحدودية الموارد الإنتاجية، فإنه لا بد للفرد والمجتمع من أن يختار أَو أن يضع أولويات معينة ليختار من بينها، إذن هناك ندرة في الموارد الإنتاجية نسبة إلى الرغبات الإنسانية، وما دامت هناك ندرة لا بد أن يكون هناك اختيار، والاختيار يتم على جميع المستويات، فلا يمكننا الحصول على شيئين في نفس الوقت، فبالنسبة لفرد معيّن مثلاً إما أن يحصل على غسالة أَو على ثلاجة في شهر معين وبالنسبة لطالب مثلاً إما أن يستذكر في ساعة معينة مادة الاقتصاد أَو مادة الإِحصاء، فلا يمكنه في نفس الوقت استذكار المادتين معاً وهكذا. فالاختيار وترتيب الأولويات أمر لا مفر منه سواء بالنسبة للفرد أَو للمجتمع وعلم الاقتصاد يبحث في مشكلة الاختيار. فالمؤتمرات الشعبية مثلاً عليها أن تقرر هل تنفق مبالغ من ميزانية التنمية في إنشاء مدرسة في الفرع البلدي أَو تنشىء طريق معين في ذلك الفرع، فالقرار هنا يعتمد على أولويات معينة فليست هناك مبالغ من النقود في ميزانية التنمية كافية لتنفيذ شيئين في نفس الوقت. فالموارد هنا محدودة ولا بد من الاختيار

بين الاثنين. ولا يعني هذا أن الشيء الذي أجل الآن لا يمكن تنفيذه، بل يمكن تنفيذه في المستقبل عندما تتاح للمجتمع الموارد التي يمكن بها تنفيذ هذا الشيء.

ونظراً لأهمية الاختيار فإن دراسات كثيرة أجريت ونتيجة هذه الدراسات ظهر ما يسمى بعلم الاقتصاد. فعلم الاقتصاد هو عبارة عن دراسة تخصيص موارد محدودة لإنتاج أَو إشباع حاجات متعددة.

وتشتمل النظرية الاقتصادية على نوعين من التحليل:

النوع الأول من التحليل وهو ما يسمى بالاقتصاد التحليلي الجزئي وهو يبحث في النشاط الاقتصادي لوحدات فردية سواء أكانت منشآت فردية أَو أفراداً مستهلكين. وقد تعرّضنا لهذا النوع من النشاط في القسم الأول من الكتاب.

أما **النوع الثاني** من التحليل فهو ما يسمى بالاقتصاد التحليلي الكلي الذي يقوم بدراسة النشاط الاقتصادي للمجتمع ككل. فهو يقوم بدراسة العلاقات القائمة بين المتغيرات الاقتصادية في هذا المجتمع مثل الدخل القومي، والاستهلاك التجميعي والادخار التجميعي، والتشغيل والمستوى العام للأَسعار، وبمعنى آخر فإن هذا النوع من التحليل سيبحث في المتغيرات التي تتحكم في الناتج الكلي للمجتمع من السلع والخدمات والتشغيل الكلي للموارد الإِنتاجية التي تقوم بإنتاج هذه السلع والخدمات. فالاقتصاد التحليلي الكلي يبحث في الإِجابة على الأسئلة التالية:

أ ـ ما الذي يحدّد دخل المجتمع الحقيقي أَو ناتجه الكلي من السلع والخدمات النهائية في فترة زمنية معينة؟

ب ـ ما الذي يحدّد التقلّبات في مستوى الناتج الكلي من سنة لأخرى؟

ج ـ ما الذي يحدّد المعدل الذي ينمو به الناتج الكلي على مدى فترة من السنوات.

ودراستنا في هذا الجزء من الكتاب تهتم بالنوع الأخير من التحليل وهو الاقتصاد التحليلي الكلي.

ويجب أن يلاحظ أن الاقتصاد التحليلي الكلي لم يحتل مكانة كبيرة في التحليل الاقتصادي إلاَّ في منتصف الثلاثينيات عندما قام الاقتصادي البريطاني جون ماينرد كينز بنشر كتابه (النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود) إلاَّ أن هذا لا يعني أنه لم يكن هناك اهتمام بهذا النوع من التحليل من قبل. فالمدرسة التجارية مثلاً نادت بتحقيق مصلحة المجتمع ككل على مصلحة الفرد أَو الطبقة. فقد نادوا بتدخّل الدولة في النشاط الاقتصادي على الأقل بالتنسيق والتوجيه وذلك لعدم ثقتهم في النشاط الاقتصادي الفردي. كذلك المدرسة الطبيعية قامت بدراسة النشاط الاقتصادي ككل ويتمثّل هذا فيما يسمى بالجدول الاقتصادي لفرنسوا كيناي ولكن أهم تحليل منظّم كان لجون كنز بعد الأزمة الكبرى وذلك لأنه اقترح بعض الأدوات التي تمكّننا من تحليل العلاقات الاقتصادية للمجتمع ككل.

2 ـ النشاط الاقتصادي للمجتمع

2 ـ 1 ـ مفهوم الدخل القومي والناتج القومي:

لعل من أهم المفاهيم الاقتصادية المستعملة في علم الاقتصاد ما يعرف بالدخل القومي الإِجمالي والناتج القومي الإِجمالي، فالناتج القومي الإِجمالي عبارة عن مجموع الناتج للاقتصاد القومي من السلع والخدمات النهائية مقوماً بأسعار السوق خلال فترة زمنية معينة تعارف على تحديد بسنة. أما الدخل القومي الإِجمالي فهو عبارة عن مجموع الدخل التي تتحصل عليه عناصر الإِنتاج مقابل مساهمتها في العملية الإِنتاجية لإنتاج السلع والخدمات في الاقتصاد القومي خلال فترة زمنية معينة تعارف على تحديدها بسنة. وبمعنى آخر فإِن الناتج القومي الإِجمالي والدخل القومي ما هما إِلاَّ صورتان لشيء واحد. فهما متساويان في القيمة النقدية مع بعضهما البعض في أي فترة من الفترات الزمنية، حيث أنهما عبارة عن شيء واحد منظوراً إليه من زاويتين مختلفتين. فالدخل

القومي منظوراً إليه من زاوية إنفاقه أو زاوية اكتسابه. وسوف نناقش هذا بالتفصيل عند مناقشتنا لطرق قياس النشاط الاقتصادي للمجتمع.

2 ـ 2 ـ القطاعات الاقتصادية التي تحدد النشاط الاقتصادي للمجتمع ونموذج التدفق الدائري للدخل.

لكي نتمكن من قياس الناتج القومي ومعرفة نموذج التدفق الدائري المبسط يجب أن نكوّن فكرة عن القطاعات الاقتصادية التي تحدد النشاط الاقتصادي للمجتمع. فهناك أربعة قطاعات اقتصادية على الأقل تحدد النشاط الاقتصادي لأي مجتمع من المجتمعات. وهذه القطاعات هي:

1 ـ القطاع العائلي (قطاع المستهلكين).

2 ـ قطاع الأعمال.

3 ـ القطاع الحكومي (القطاع العام).

4 ـ القطاع الخارجي (قطاع التجارة الخارجية).

ونتيجة تفاعل هذه القطاعات مع بعضها البعض يتم تحديد النشاط الاقتصادي للمجتمع.

أما في الجماهيرية فإنه يمكن لنا أن نقول أن القطاعات الاقتصادية التي تحدد النشاط الاقتصادي للمجتمع تتكوّن من:

1 ـ القطاع العائلي.

2 ـ قطاع الأعمال ويتكوّن من:

أ ـ المنشآت الاشتراكية.

ب ـ الملكية الخاصة.

3 ـ قطاع الخدمات العامة.

أ ـ إنتاج سلع عامة.

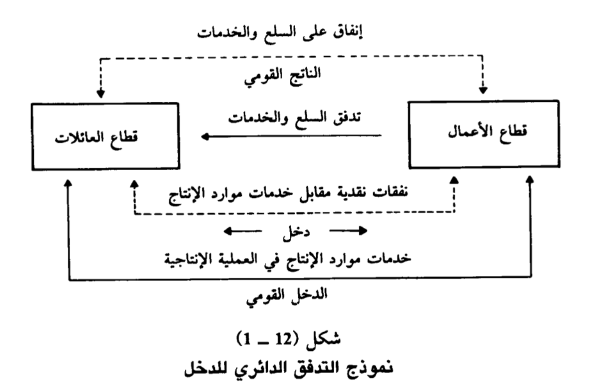
ب ـ تقديم خدمات عامة.

جـ ـ الضمان الاجتماعي.

4 ـ القطاع الخارجي (التجارة الخارجية).

وقطاع الأعمال كما قلنا يتكون من المنشآت الاشتراكية التي يقوم بإدارتها المنتجون والملكية الخاصة تشمل الوحدات الفردية التي يملكها ويديرها شخص واحد.

وحيث إن القطاع العائلي يتكون من المجتمع ككل فهو الذي يمتلك خدمات موارد الإِنتاج اللازمة لإنتاج السلع والخدمات في المجتمع. وقطاع الأعمال (المنشآت الاشتراكية + الملكية الخاصة) المكونة لهذا الاقتصاد تقوم بشراء الموارد ثم تقوم بتحويل هذه الموارد إِلى سلع وخدمات وبالتالي تحويل كل ناتجها إِلى قطاعات العائلات الذي يقوم بإنفاق كل دخله المتحصل عليه من جراء مشاركته في إنتاج السلع والخدمات. وطبقاً للفكر الاقتصادي وطرق الحسابات القومية فإن الذين يملكون خدمات العمل مثلاً يحصلون على أجره أما في الجماهيرية فإنهم أصبحوا يتحصّلون على حصتهم من الإِنتاج وليس على أجر وبالتالي فهم يحصلون على دخل نظير مساهمتهم في الإِنتاج.



شكل (12 ـ 1)
نموذج التدفق الدائري للدخل

وقطاع العائلات يتحصل على فوائد وحصص من الإِنتاج، وهذه يمكن أن تصنف كتكاليف للإنتاج أي تدفق من الدخل في مقابل خدمات عناصر الإِنتاج المستعملة في الإِنتاج من قبل قطاع الأعمال. وهذا ما يطلق عليه الدخل القومي (الجزء السفلي من شكل 12 ـ 1). أما في الجزء العلوي من شكل (12 ـ 1) فإن قطاع الأعمال يقوم بإنتاج السلع وإمداد قطاع العائلات بهذه السلع ويتلقى في المقابل دفعات نقدية، وهذا ما يطلق عليه الناتج القومي.

ومن شكل (12 ـ 1) يلاحظ أن الخطوط المتقطعة تدل على تدفق نقدي بينما الخطوط المتصلة تدل على تدفق حقيقي. أي أن تدفق موارد الإِنتاج إِلى قطاع الأعمال يقابله تدفق نقدي وهو تكاليف الإِنتاج، أما تدفق السلع من قطاع الأعمال (تدفق حقيقي) يقابله تدفق نقدي وهو الإِنفاق على هذه السلع والخدمات.

مفاهيم اقتصادية:

الاقتصاد التحليلي الكلي	الاقتصاد التحليلي الجزئي
الاختيار	الدخل القومي
القطاعات الاقتصادية	التدفق الدائري للدخل
الناتج القومي	قطاع الخدمة العامة
القطاع العائلي	قطاع الأعمال
القطاع الخارجي	عملية غير إنتاجية
عملية غير سوقية	

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ ماذا يقصد بالمفاهيم التالية:

أ ـ الاقتصاد التحليلي الجزئي.

ب ـ الاقتصاد التحليلي الكلي.

2 ـ ما هي القطاعات الاقتصادية التي تكوّن النشاط الاقتصادي للمجتمع؟

3 ـ اشرح نموذج التدفق الدائري للدخل، وكيفية عمل هذا النموذج.

الفَصْل الثالث عَشر

طرق قياس النشاط الاقتصادي للمجتمع

من خلال مناقشتنا لنموذج التدفق الدائري للدخل يمكننا التمييز بين طريقتين لقياس النشاط الاقتصادي للمجتمع هما؛ طريقة الإِنفاق وطريقة الدخل المكتسب بالإِضافة إِلى طريقة أخرى هي طريقة القيمة المضافة. إلاَّ أنه قبل البداية في شرح الطرق المختلفة لنتعرّف على الناتج القومي الإِجمالي أولاً. فالناتج القومي في الواقع عبارة عن مجموع القيمة النقدية لناتج المجتمع النهائي (بالأَسعار الجارية) أَو بمعنى آخر عبارة عن القيمة السوقية لكل السلع والخدمات النهائية التي أنتجت خلال فترة زمنية اصطلح على أن تكون سنة. والفكرة الأساسية التي تكمن وراء حساب الناتج القومي فكرة سهلة وبسيطة. فالمجتمع يقوم بإنتاج السلع، وعندما يتم إنتاج هذه السلع تعطي قيمة نقدية أي تقوم بالسعر الجاري. فكل سلعة من السلع التي أنتجت في المجتمع تعطي قيمة نقدية ثم يتم جمع هذه القِيَم النقدية لتعطينا في النهاية مجموع هذه السلع، فالناتج يقدّر بقيمة نقدية خلال سنة معينة فمثلاً إذا كان هناك مجتمع يقوم بإنتاج برتقال فقط وكانت الكمية المنتجة من هذه السلعة في جميع أنحاء البلاد هي 600 طن. ولكي تسهل عملية الحساب لنفترض أن سعر البرتقال يساوي 10 دينارات للطن الواحد وبالتالي فإن قيمة ناتج البرتقال يتحدّد كالآتي:

كمية البرتقال المنتج × سعر الطن = القيمة النقدية للناتج من البرتقال.

600 × 10 = 6000 دينار

وبتطبيق هذه العملية الحسابية على كل سلعة من السلع التي تنتج في المجتمع خلال تلك السنة، ثم تجمع هذه القِيَم النقدية، ليتم في النهاية الحصول على الناتج التجميعي للمجتمع.

ولنفرض أن هذا المجتمع الفرضي يقوم بإنتاج سلعة ثانية بجانب البرتقال وهذه السلعة هي الترابة أي أن هذا المجتمع ينتج سلعتين فقط. فلو فرضنا أن هذا المجتمع يمتلك مصنعاً لإنتاج الترابة، وأن هذا المصنع أنتج في نفس السنة 400 طن من الترابة وأن سعر الطن الواحد من الترابة يساوي 20 ديناراً. ولو قمنا بتطبيق العملية الحسابية على الترابة وذلك على النحو التالي:

400 × 20 = 8000 ديناراً

وبافتراض أن هذا المجتمع لا ينتج إِلاَّ البرتقال والترابة، فإنه يمكننا أن نعرف الناتج القومي لهذا المجتمع على النحو التالي:

كمية البرتقال × سعر البرتقال + الترابة × سعر الترابة.

وإذا ما ترجمنا هذا إِلى أرقام نحصل على الآتي:

600 × 10 + 400 × 20 = 14000 دينار

أي أن الناتج القومي لهذا المجتمع خلال هذه السنة يساوي 14000 دينار ويمكن تطبيق هذه القاعدة على جميع السلع المنتجة في المجتمع خلال فترة معينة.

ولعل السبب الأساسي في استعمال القيمة النقدية عند تقدير الناتج القومي للمجتمع هو أننا لا نستطيع أن نضيف البرتقال والترابة والسيارات مثلاً إِلى بعضها البعض وذلك لاختلاف وحدات القياس. فلا مناص إذن من توحيد وحدات القياس وذلك باستعمال النقود.

وبعد أن عرفنا الفكرة المبسطة عن كيفية حساب النشاط الاقتصادي للمجتمع، لنبدأ الآن في شرح الطرق المختلفة لقياس النشاط الاقتصادي للمجتمع بصورة مفصلة للطرق الثلاث وهي:

1 ـ طريقة الإِنفاق.

2 ـ طريقة الدخل المكتسب.

3 ـ طريقة القيمة المضافة.

1 ـ طريقة الإِنفاق

طبقاً لهذه الطريقة يجب إضافة كل السلع والخدمات في المجتمع مقومة بأسعار السوق (طبقاً للقاعدة التي تكلمنا عنها سابقاً). إِلاَّ أن السؤال هو كيف يتم إِنفاق الدخل؟ فنحن كمستهلكين نقوم بإِنفاق دخلنا من خلال الإِنفاق على الاستهلاك، أي على السلع الاستهلاكية، والتي يمكن تصنيفها إِلى ثلاثة أنواع:

أ ـ السلع الاستهلاكية المعمرة مثل السيارات والأثاث.

ب ـ السلع الاستهلاكية غير المعمرة مثل السلع الغذائية والملابس.

جـ ـ الخدمات مثل الإِنفاق على الأدوية والتعليم...

إِلاَّ أنه يجب ملاحظة أن هناك بعض السلع التي لا تمر بالسوق مثل بعض السلع الغذائية (الخضروات مثلاً) التي يقوم صاحب المزرعة بزرعها بقصد الاستهلاك الذاتي، وبالطبع مثل هذه السلع تعتبر إِنفاقاً استهلاكياً يجب تقدير قيمته حتى يمكن حسابه ضمن الناتج القومي.

وعند حساب الناتج القومي نقوم بحساب كل السلع النهائية التي أنتجت وترك السلع الوسيطة. ويقصد بالسلع النهائية تلك السلع التي تكون معدة للاستعمال النهائي أما السلع الوسيطة فهي تلك السلع النصف مصنّعة التي

تستعمل في إِنفاق السلع النهائية. والمثل الشائع في هذا المجال هو إنتاج الخبز. فيجب ألا نحسب ضمن الناتج القومي الإِجمالي الخبز والدقيق الذي استعمل في إنتاج الخبز، والقمح الذي أنتج منه الدقيق. فالعملية الإِنتاجية لسلعة مثل الخبز تمر بعدة مراحل إِلاَّ أننا يجب أن نأخذ فقط الناتج النهائي وهو الخبز.

كذلك يجب تقدير قيمة للمنزل الذي يشغله صاحبه فمثلاً لو أن هذا الشخص لا يملك هذا المنزل فإنه سيقوم بدفع إيجار وبالتالي يجب تقدير قيمة لمثل هذا الإِيجار لأنه يعتبر إنفاقاً شخصياً.

أما النوع الثاني من الإِنفاق فهو إنفاق قطاع الخدمات العامة أَو ما يسمى بالإِنفاق العام، وهو عبارة عن إِنفاق هذا القطاع على السلع والخدمات، وفي العادة يقيم هذا الإِنفاق على أساس قيمة هذه السلع والخدمات في السوق، ولكن هناك بعض السلع التي تنتج من قبل هذا القطاع وتقدّم للمستهلك بدون تكلفة مباشرة، وهذا النوع من السلع لا نستطيع استعمال سعر السوق في حسابه ضمن الناتج القومي وبالتالي فإن هذه السلع يمكن اعتبارها مساوية لتكلفتها عند حسابها ضمن الناتج القومي فإقامة طريق جديد من قبل أمانة المواصلات مثلاً يمكن حسابه بحساب تكلفة إقامة هذا الطريق في السنة التي أقيم فيها ثم حسابه ضمن الناتج القومي لتلك السنة.

وهناك إِنفاق آخر وهو ما ينفقه قطاع الأعمال (منشآت اشتراكية + ملكية خاصة) على السلع الرأسمالية وهو ما يسمى بإجمالي الاستثمار الخاص المحلي. والاستثمار بالمعنى الاقتصادي هو الزيادة أَو استبدال الموجودات الطبيعية التي تؤدي إِلى زيادة إنتاجية المجتمع. فالاستثمار هو الزيادة في تكوين رأس المال.

وهناك ثلاثة ملاحظات هامة عند استخدامنا لمفهوم الاستثمار:

الأولى : أن كلمة الاستثمار تعني شراء السلع الاستثمارية (المباني، الآلات إلخ) التي أنتجت خلال السنة، فمثلاً لو أن شخصاً اشترى مصنعاً أقيم منذ عشر سنوات، فإن هذا لا يعني استثماراً وذلك لأن هذا المصنع حسب ضمن الناتج القومي منذ عشر سنوات عند بناء المصنع لأول مرّة.

الثانية : الاستثمار لا يتضمن التحويلات المالية المجرّدة مثل شراء الأسهم والسندات فإذا قام شخص بشراء سهم بجمعية معينة من شخص آخر فإن هذا لا يعني استثماراً طبقاً للحسابات القومية وذلك لأنه لا يؤدي إلى إنتاج جديد.

الثالثة : أن كلمة استثمار تعني إجمالي المشتريات من السلع الاستثمارية فهي تضم أيضاً الإنتاج الذي يعوض المستهلك من المباني والآلات، وكذلك الإنتاج الذي يمثّل زيادة صافية في المخزون من السلع الرأسمالية للمجتمع.

أما النوع الأخير من الإنفاق الذي يدخل ضمن الناتج القومي فهو إنفاق القطاع الخارجي. فلكي نحصل على قيمة صحيحة للناتج القومي الإجمالي يجب أن نشمل الإنفاق على القطاع الخارجي. فالليبيّون الذين يقومون بشراء سلع أجنبية من الخارج وهو ما تسمى بالواردات، أما السلع الليبية التي يقوم بشرائها الأجانب في الخارج فتسمى بالصادرات. ولكي نحصل على صافي الإنفاق من القطاع الخارجي يجب إنقاص قيمة الواردات من قيمة الصادرات فنحصل على ما يسمى بصافي المعاملات الخارجية في سنة معينة.

فالناتج القومي الإجمالي طبقاً لطريقة الإنفاق يجب أن يشمل على:

أ ـ ما ينفقه الأفراد على الاستهلاك (الإنفاق الاستهلاكي الشخصي).

ب ـ ما ينفقه قطاع الخدمات العامة على السلع والخدمات (الإنفاق العام).

جـ ـ ما ينفقه قطاع الأعمال (منشآت اشتراكية + ملكية خاصة) على الإنشاءات والمعدات الرأسمالية وبناء المخزون (إجمالي الاستثمار الخاص المحلي).

د ـ صافي ما ينفقه بقية العالم على ناتج الاقتصاد القومي وما ينفقه الاقتصاد القومي على ناتج بقية العالم (صافي المعاملات الخارجية).

ولكي نرى كيفية حساب الناتج القومي الإجمالي بطريقة الإنفاق نفترض المثال التالي:

لنفرض أن اقتصاد المجتمع س يتكون من الإنفاق على القطاعات التالية.

جدول (13 ـ 1)

الإنفاق حسب القطاعات

القطاعات	الإنفاق
الإنفاق على الاستهلاك الخاص	938 دينار
إنفاق القطاع العام (إنفاق قطاع الخدمات العامة على السلع والخدمات)	339 دينار
إنفاق المنشآت الاشتراكية والملكية الخاصة على السلع الإنتاجية (إجمالي الاستثمار الخاص المحلي)	147 دينار
الواردات	30 دينار
الصادرات	35 دينار

ويمكن حساب الناتج القومي الإجمالي من هذا المثال وذلك على النحو التالي:

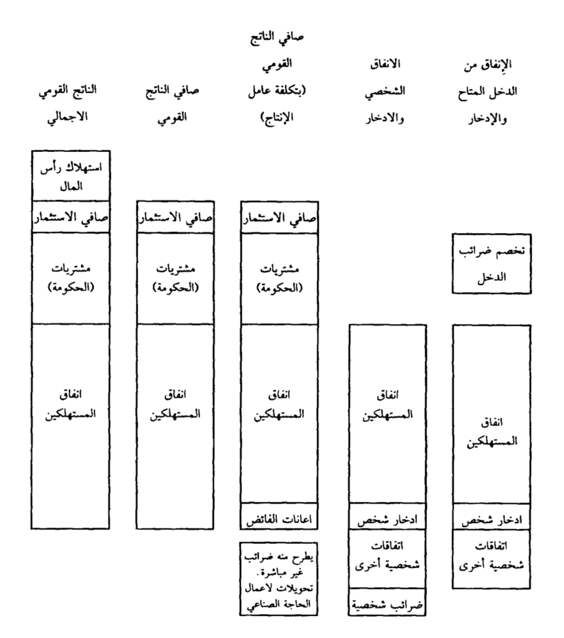
	دينار
الإنفاق على الاستهلاك الخاص	938
إنفاق القطاع العام	339
إجمالي الاستثمار الخاص المحلي	147
الصادرات	35
	1459
ناقصاً الواردات	30
الناتج القومي الإجمالي	1429 دينار

ويمكن النظر إلى الإنفاق على الناتج القومي الإجمالي في الجماهيرية العربية الليبية للسنوات 1975 ـ 1978، حسب ما ورد في الحسابات القومية التي تصدر عن أمانة التخطيط، والمبينة في جدول (13 ـ 2).

جدول (13 ـ 2)

الإنفاق على الناتج الإجمالي في الجماهيرية (بملايين الدينارات)

الإنفاق	1975	1976	1977 تقريبي	1978 مبدئي
الإنفاق الاستهلاكي النهائي الحكومي	1044,3	1184,6	1378,0	1590,0
الإنفاق الاستهلاكي النهائي الخاص	1193,5	1336,6	1489,8	1656,5
الزيادة في المخزون	100,0	50,0	40,0	0,0
تكوين رأس المال الثابت الإجمالي	1054,7	1225,8	1360,0	1450,0
الصادرات من السلع والخدمات	2053,2	2881,4	3430,8	3320,0
مطروحاً:				
الواردات من السلع والخدمات	1665,7	1671,4	1948,6	2105,0
الإنفاق على الناتج الإجمالي	3780,0	4907,0	5750,0	5911,5



شكل (13 ـ 1) حساب الناتج القومي بطريقة الإِنفاق

المصدر: أمانة التخطيط ـ الإِدارة العامة للتخطيط الاقتصادي والاجتماعي ـ مكتب الحسابات القومية.

الحسابات القومية 1975 ـ 1978 نشرة موجزة ـ طرابلس 1979 ص 4 جدول (1 ـ 1).

2 ـ طريقة الدخل المكتسب

طبقاً لهذه الطريقة يحسب الناتج القومي الإجمالي على أنه تدفق للتكاليف أَو الدفعات النقدية التي تقوم المنشآت بدفعها لعناصر الإنتاج مقابل إنتاج السلع والخدمات التي تقوم بإنتاجها هذه المنشآت. وعلى ذلك فإن الناتج القومي في هذه الحالة يعرف على أنه مجموع الدخل المكتسب من قبل عناصر الإنتاج خلال فترة زمنية معينة (سنة). وعند استعمال مثل هذه الطريقة تقوم بحساب الآتي:

أ ـ **تعويضات العاملين**: وتشمل المرتبات والأشكال الأخرى من الدخل التي تعود على العنصر البشري كما تشمل الدخل العيني الذي يعود على هذا العنصر بالإضافة إلى اشتراكات الضمان الاجتماعي سواء اشتراكات المنشآت أم اشتراكات العاملين. ويجب أن يلاحظ أن العاملين في المنشآت الاشتراكية يتحصلون على حصة من الإنتاج، وإذا ما قدرت تكاليف إنتاج لهذا العنصر فإنّها تدخل ضمن حسابات الناتج القومي.

ب ـ **الفوائد**: يجب أن يحسب ضمن الدخل القومي صافي الفائدة وليس إجمالي الفائدة أي أن الفوائد التي تحسب هي عبارة عن الفرق بين الفائدة التي تدفع من قبل قطاع الأعمال المحلي (المنشآت الاشتراكية والملكية الخاصة) والفائدة التي استلمت من قبل هذا القطاع من كل القطاعات الأخرى مضافاً إليها صافي الفوائد التي تستلم من الدول الأخرى.

ج ـ **الإيجارات**: وهي عبارة عن الدخل المكتسب من قبل الأشخاص وذلك نظير استعمال ممتلكاتهم من قبل الغير مثل المحلات وغيرها. ونظراً لأنه في ليبيا لا يوجد إيجار بالنسبة لليبيين فإنه يجب أن تدخل ضمن حساب الدخل القومي قيمة نقدية معينة مقابل المساكن التي يقطنها أصحابها أَو المملكة لهم كما يجب أن يحسب ضمن هذا البند الحقوق الخاصة مثل حقوق الطبع وحقوق الاختراع والأتاوات. . إلخ.

د ـ **الأرباح**: وهذه تشمل أرباح الشركات المساهمة وتحسب هنا على أساس

أنه الفائض بعد استبعاد تكاليف الإنتاج. وإذا ما طبّقنا في الجماهيرية مبدأ عام وجود الربح فإن هذا البند يمكن إهماله وذلك لأن الأرباح تحسب هنا كباقي بعد خصم التكاليف الكلية من الإيرادات الكلية.

الدخل المتاح	الدخل الشخصي	الدخل القومي الصافي (بسعر التكلفة)	الدخل القومي الصافي (بسعر السوق)	الدخل القومي الاجمالي
				استهلاك رأس المال
			ضرائب غير مباشرة	ضرائب غير مباشرة
			تحويلات لاعمال	تحويلات لاعمال
		ضرائب الأرباح	ضرائب الأرباح	ضرائب الأرباح
		أرباح غير موزعة	أرباح غير موزعة	أرباح غير موزعة
		ضريبة الضمان الاجتماعي	ضريبة الضمان الاجتماعي	ضريبة الضمان الاجتماعي
أجور ومهايا	أجور ومهايا	أجور ومهايا	أجور ومهايا	أجور ومهايا
ارباح شركات غير مساهمة	ارباح شركات غير مساهمة	ارباح شركات غير مساهمة	ارباح شركات غير مساهمة	ارباح شركات غير مساهمة
ايجارات	ايجارات	ايجارات	ايجارات	ايجارات
ارباح الاسهم	ارباح الاسهم	ارباح الاسهم	ارباح الاسهم	ارباح الاسهم
صافي الفوائد	صافي الفوائد	صافي الفوائد	صافي الفوائد	صافي الفوائد
اعانات ـ الفائض	اعانات ـ الفائض	اعانات ـ الفائض		
تحويلات حكومية	تحويلات حكومية			
تحويلات لاعمال	تحويلات لاعمال			
فوائد المستهلكين	فوائد المستهلكين			

شكل (13 ـ 2)

حساب الناتج القومي بطريقة الدخل

3 ـ طريقة القيمة المضافة

تكلمنا عند شرحنا لطريقة الإنفاق على السلع النهائية والسلع الوسيطة وقلنا إنه يجب حساب السلع النهائية فقط ضمن الناتج القومي الإجمالي وذلك لتجنّب الازدواج في الحساب. فمعظم السلع تمر بسلسلة من مراحل الإنتاج قبل أن تصل إلى المستهلك والمستعمل النهائي للسلعة. ونتيجة لهذا فإن بعض السلع يمكن أن تشترى ليس بقصد الاستعمال النهائي وإنما لاستعمالها في إنتاج سلعة أخرى. ولو ضمنا الناتج القومي الإجمالي هذه السلع الوسيطة فإن هذا يؤدي إلى تضخم الناتج القومي الإجمالي. فلكي نتجنّب هذا نستخدم ما يسمى بالقيمة المضافة ويمكن إيضاح هذه الطريقة بالمثال التالي:

لنفرض أن هناك خمس مراحل إنتاج لإنتاج بدلة واحدة حتى تصل هذه البدلة إلى المستهلك وهو المستعمل النهائي لها كما هو مبين بجدول (13 ـ 3).

جدول (13 ـ 3)

القيمة المضافة

المرحلة	قيمة السلعة الناتجة	القيمة المضافة
مزرعة تربية أغنام	15 دينار	15 دينار
مصنع غزل ونسج الصوف	25 دينار	10 دينار
مصنع البدل الجاهزة	30 دينار	5 دينار
منشأة ملابس جاهزة	35 دينار	5 دينار
جمعية تعاونية استهلاكية	40 دينار	5 دينار
المستهلك والمستعمل النهائي للسلعة	145 دينار	40 دينار

ففي المرحلة الأولى هناك مزرعة تربية أغنام لغرض إنتاج الصوف وهذه المزرعة تقوم بإنتاج ما قيمته 15 دينار صوف وهو ما يلزم لإنتاج بدلة واحدة، وتقوم ببيع ناتجها إلى مصنع غزل ونسج الصوف، وهذا المصنع يقوم بتصنيع الصوف ثم يبيع إنتاجه إلى مصنع البدل الجاهزة. يقوم مصنع غزل ونسج الصوف بإنتاج ما قيمته 25 ديناراً كما يلاحظ من جدول (13 ـ 3) يدفع منها ما قيمته 15 ديناراً لمزرعة تربية الأغنام وذلك ثمناً للصوف التي استلمته من المزرعة أما الباقي وقدره 10 دينارات فإنها تدفع من قبل مصنع غزل ونسج الصوف كتكاليف للموارد التي استخدمها المصنع في تصنيع الصوف وهكذا بالنسبة لباقي المراحل إلى أن نصل إلى المرحلة النهائية.

ومصنع البدل الجاهزة يقوم ببيع هذه البدلة إلى منشأة الملابس الجاهزة والتي بدورها تقوم بتوزيعها على مراكز التوزيع المختلفة (الجمعيات التعاونية الاستهلاكية والأسواق العامة) وعن طريق هذه الجمعيات تصل البدلة إلى المستهلك وهو المستعمل النهائي لها بقيمة 40 دينار.

وفي كل مرحلة من المراحل فإن الفرق بين ما تدفعه المنشأة للسلعة وبين ما تستلمه يدفع كتكاليف للإنتاج في مقابل استعمال الموارد لإنتاج وتوزيع السلعة.

وعند حسابنا للناتج القومي الإجمالي لإنتاج هذه البدلة نحسب قيمة 40 دينار فقط.. ولو جمعنا المراحل الخمس لهذه البدلة سنحصل على مجموع 145 ديناراً. وهذا الرقم مبالغ فيه ومخالف للحقيقة وذلك لأننا شملنا السلع الوسيطة في هذا الحساب وبالتالي فإن هذا يعتبر تضخيماً للناتج القومي الإجمالي، والصحيح إذن هو حساب القيمة المضافة وذلك بجمع القيمة المضافة لقيمة البدلة في كل مرحلة من مراحل الإنتاج والتي يوضحها العمود 3 من جدول (13 ـ 3) وبالتالي نتحصل على قيمة البدلة وهي 40 ديناراً فقط بدلاً من 145 ديناراً.

فعند كل مرحلة من مراحل الإنتاج يجب طرح الموارد التي استعملت في

مراحل سابقة وحساب القيمة المضافة لتلك المرحلة فقط. وفي المثال السابق فإن إجمالي القيمة المضافة يساوي 40 ديناراً وهو المبلغ الذي دفع من قبل المستهلك وهو في نفس الوقت قيمة الناتج. وعلى ذلك فإنه يمكننا القول إن:

الناتج القومي الإجمالي = إجمالي القيمة المضافة = قيمة الناتج النهائي.

4 ـ بعض المصطلحات الأخرى المستعملة في حسابات الدخل القومي

إضافة إلى الناتج القومي الإجمالي والدخل القومي الإجمالي اللذين تكلمنا عنهما سابقاً هناك بعض المصطلحات الأخرى التي تدخل في الحسابات القومية مثل الناتج القومي الصافي، والدخل القومي، والدخل الشخصي، والدخل المتاح، والدخل المحلي الإجمالي. وسنحاول إعطاء فكرة موجزة عن هذه المصطلحات بالإضافة إلى كيفية حسابها.

4 ـ 1 ـ الناتج القومي الصافي:

لقد أشرنا فيما سبق أنه يمكن حساب الناتج القومي الإجمالي بإضافة إنفاق القطاع العائلي وإنفاق قطاع الخدمات العامة وإنفاق قطاع الأعمال وإنفاق القطاع الخارجي أي أن: الناتج القومي الإجمالي = الاستهلاك الخاص + استهلاك قطاع الخدمات العامة + إجمالي الاستثمار الخاص المحلي + صافي المعاملات الخارجية.

وللتخلّص من الإجمالي نقوم بإنقاص ما يسمى باستهلاك رأس المال. فالآلات التي تستعمل في هذه السنة تتقادم أثناء العملية الإنتاجية خلال هذه الفترة وبالتالي يجب أن نأخذ هذا التقادم أو نسبة استبدال رأس المال الطبيعي في الاعتبار. فاستهلاك رأس المال من الممكن أن يوضح على النحو التالي. فالمجتمع أنتج عدداً من الآلات في هذه السنة ولكي نعطي صورة صحيحة عن إنتاج رأس المال هذا علينا أن نطرح من هذا الرقم الآلات التي تقادمت نظراً لاستعمالها في العملية الإنتاجية على مدار السنة. فهذه النسبة التي تعوض التقاوم تسمى باستهلاك رأس المال.

وعند طرح هذه النسبة من الناتج القومي الإِجمالي نحصل على ما يسمى بالناتج القومي الصافي أي أن:

الناتج القومي الصافي = الناتج القومي الإِجمالي ـ استهلاك رأس المال.

الناتج القومي الصافي = الاستهلاك الفردي + إنفاق قطاع الخدمات العامة + إجمالي الاستثمار الخاص المحلي + صافي الصادرات ـ استهلاك رأس المال.

وإذا قمنا بطرح الضرائب غير المباشرة، وهي تشمل الضرائب الجمركية وغيرها من الرسوم التي تقوم بدفعها المنشآت ثم تقوم بتحويلها إِلى المستهلك الذي يتحملها عن طريق السعر. وعندما نقوم بطرح هذه الضرائب من الناتج القومي الصافي فإننا نحصل على ما يسمى بالدخل القومي. أي أن:

الدخل القومي = الناتج القومي الصافي ـ الضرائب غير المباشرة.

4 ـ 2 ـ الدخل الشخصي:

الدخل الشخصي عبارة عن مجموع الدخل المكتسب من قبل جميع الأفراد في المجتمع. والدخل الشخصي أقل من الدخل القومي نظراً لأنه يتم التوصل إِلى الدخل الشخصي عن طريق استقطاع الضرائب على أرباح الشركات المساهمة، والمساهمة في الضمان الاجتماعي ـ سواء اشتراكات المنشآت أم اشتراكات العاملين ـ وكذلك الأرباح غير الموزعة، وإضافة التحويلات من قطاع الخدمات العامة إِلى الأفراد مثل الإِعانات من الدخل القومي أي أن:

الدخل الشخصي = الدخل القومي + التحويلات من قطاع الخدمات العامة إِلى الأفراد ـ (الضرائب على أرباح الشركات المساهمة + أرباح الشركات غير الموزعة + اشتراكات الضمان الاجتماعي).

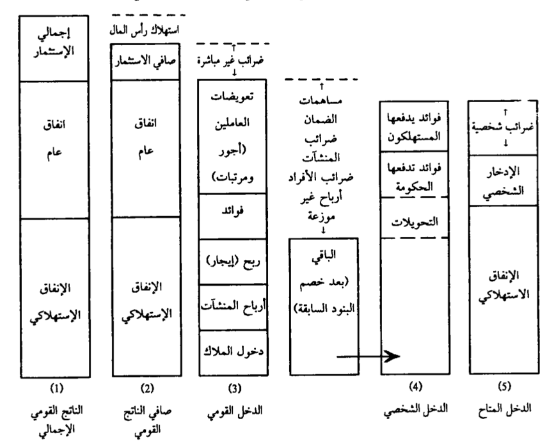
4 ـ 3 ـ الدخل المتاح:

وهو الرقم الفعلي الذي يقوم أفراد المجتمع إما بإنفاقه أَو إدخاره أي أنه الدخل الذي يمكن لأفراد المجتمع التصرّف فيه؛ إما بإنفاقه على الاستهلاك أَو بادخاره. ويتم التوصل إِلى الدخل المتاح بعد استقطاع الضرائب على الدخول الشخصية من الدخل الشخصي أي أن:

الدخل المتاح = الدخل الشخصي ـ الضرائب على الدخل.

شكل (13 ـ 3)

طرق حساب الناتج القومي والدخل القومي



4 ـ 4 ـ الدّخل المحلي:

وهو عبارة عن مجموع الدّخل المكتسب الذي يحصل عليه المواطنون

والأجانب نتيجة مساهمة خدمات الموارد الإنتاجية المحلية، أي داخل حدود الاقتصاد القومي في فترة زمنية معينة (سنة). فالدّخل القومي الذي شرحناه سابقاً يشمل الدّخل المكتسب للمواطنين فقط سواء حصلوا عليه من جراء مساهمتهم في عملية إنتاجية داخل البلد أو خارجه. فمثلاً الدّخل الذي تتحصل عليه شركة أمريكية للنفط في الجماهيرية لا يدخل في تقدير الدّخل القومي للجماهيرية. أما الدّخل الذي يحصل عليه المواطنون الليبيّون من جراء الاستثمار في أنشطة إنتاجية خارج الجماهيرية فإنه يدخل ضمن حساب الدّخل القومي للجماهيرية.

وعلى ذلك فإن الدّخل القومي قد يساوي الدّخل المحلي أو يزيد أو ينقص عنه. ويتوقف هذا على الفرق الحسابي بين دخل موارد الإنتاج المستحقة للأجانب الذين يساهمون في النشاط الإنتاجي داخل الاقتصاد القومي والدّخل المستحق للمواطنين الذين يساهمون في النشاط الإنتاجي خارج البلاد. فإذا ما تساوت هذه الدخول المستحقة فإن الدّخل القومي يساوي الدّخل المحلي. أما إذا زاد ما يستحق للأجانب على ما يستحق للمواطنين فإن الدّخل القومي يكون أقل من الدّخل المحلي وإذا ما زاد ما يستحق للمواطنين على ما يستحق للأجانب فإن الدّخل القومي يزيد عن الدّخل المحلي.

4 ـ 5 ـ الدّخل القومي النقدي والدّخل القومي الحقيقي:

إذا ما قام شخص بشراء جهاز تسجيل في سنة 1976 بمبلغ 10 دينارات فإن عشرة أجهزة تساوي 100 دينار، وإذا ما قام هذا الشخص بشراء عشرة أجهزة تسجيل في سنة 1977 بمبلغ 200 دينار فإن هذا يعني أن ثمن الجهاز الواحد تضاعف بحيث أصبح 20 ديناراً بدلاً من 10 دينارات فكمية الأجهزة لم تزداد ولكن القيمة السوقية أو السعر تضاعفت. وإذا ما قمنا بتطبيق هذا الكلام على كل سلعة في الاقتصاد فإننا نجد بأن الدّخل القومي الإجمالي المقوم بالقيمة الجارية للدينار لا يعطي صورة صحيحة عن النشاط الاقتصادي

للمجتمع وعلى ذلك فإنه لكي نحصل على صورة صحيحة للنشاط الاقتصادي ينبغي أن نعرف الدّخل القومي الحقيقي، وهذا يتم عن طريق تصحيح الدّخل القومي الإِجمالي النقدي بسبب التغيرات في الأسعار أي أننا نقوم بتصميم رقم قياسي يعبّر عن التغير في المستوى العام للأسعار. ثم نقوم بقسمة الدّخل القومي على الرقم القياسي للأسعار ومن ثم نحصل على ما يسمى بالدّخل القومي الحقيقي.

وكمثال على ذلك فلو أننا أردنا مقارنة الدّخل القومي في سنة 1974 والدّخل القومي في سنة 1976 وذلك باتخاذ أسعار سنة 1974 كأساس. لنفرض أن الدّخل القومي النقدي في سنة 1974 كان 48 مليون ديناراً، والدّخل القومي النقدي في سنة 1976 كان 60 مليون ديناراً. وعندما نقوم بالمقارنة فإننا نحصل على النتائج المبينة في جدول (13 ـ 4).

جدول (13 ـ 4)

الدّخل القومي الحقيقي

السنة	الدّخل القومي النقدي بالأسعار الجارية (دينار)	الرقم القياسي للأسعار	الدّخل القومي الحقيقي بأسعار 1974 (دينار)
1974	48	100	$\frac{48}{100} \times 100 = 48$
1976	60	120	$\frac{60}{120} \times 100 = 50$

ويلاحظ من جدول (13 ـ 4) أنه إذا ما قارنا الدّخل القومي النقدي في سنتي 1974، 1976 فإننا نجد أن الدّخل القومي قد ازداد من 48 مليون ديناراً إِلى 60 مليون ديناراً. أما إذا صححنا الدّخل القومي النقدي للتغيرات في

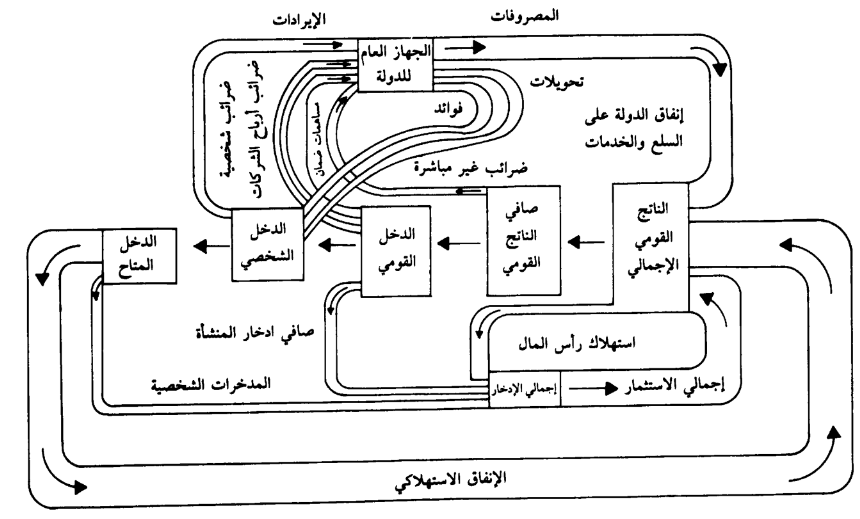
الأسعار واستنتجنا الدّخل القومي الحقيقي فإننا نجد أن الدّخل القومي ازداد من 48 مليون ديناراً في سنة 1974 إلى 50 مليون ديناراً في سنة 1976.

4 ـ 6 ـ الدّخل الفردي:

عندما نقوم بإيجاد الدّخل القومي الحقيقي فإننا نستطيع الحصول على الدّخل الفردي وذلك بقسمة الدّخل القومي الحقيقي على عدد السكان. وفي العادة يستخدم الدّخل الفردي في معرفة مستوى المعيشة للأفراد، في المجتمع ويستعمل كذلك في قياس الرفاه الاقتصادي إلاّ أنه مقياس غير دقيق لأنه لا يأخذ في الاعتبار توزيع الدّخل شأنه في ذلك شأن أي متوسط حسابي.

مفاهيم اقتصادية:

طريقة الإنفاق	طريقة الدّخل المكتسب
طريقة القيمة المضافة	السلع الاستهلاكية المعمرة
سلع استهلاكية غير معمرة	السلع الوسيطة
السلع النهائية	الاستهلاك
الاستثمار	الناتج القومي الإجمالي
الناتج القومي الصافي	الدّخل القومي
الدّخل الشخصي	الدّخل المتاح
الضرائب غير المباشرة	ضرائب الدّخل
استهلاك رأس المال	صافي الصادرات
الدّخل المحلي	الدّخل النقدي
الدّخل الحقيقي	الدّخل الفردي
ازدواج الحساب	



شكل (13 ـ 4) التدفق الدائري للدخل

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ لماذا تستخدم القِيَم النقدية عند حساب الدّخل القومي؟

2 ـ اشرح الطرق الثلاث لحساب النشاط الاقتصادي للمجتمع، وبيّن مزايا وعيوب كل طريقة.

3 ـ ما هي العلاقة بين الناتج القومي الإِجمالي، والناتج القومي الصافي والدّخل القومي، والدّخل الشخصي، والدّخل المتاح؟ ولماذا نهتم بهذه المفاهيم؟ وما فائدتها؟

4 ـ لنفرض أن الاستهلاك يبلغ400 مليون دينار في اقتصاد معين وأن إجمالي الاستثمار الخاص المحلي يساوي 150 مليون دينار وتبلغ الصادرات 150 مليون دينار والواردات 100 مليون دينار وأن استهلاك رأس المال يبلغ 50 مليون دينار، وأن الضرائب غير المباشرة تصل إِلى 25 مليون دينار، وباستخدام هذه البيانات أوجد الآتي:

أ ـ الناتج القومي الإِجمالي.

ب ـ الناتج القومي الصافي.

جـ ـ الدّخل القومي.

د ـ الدّخل الشخصي.

هـ ـ الدّخل المتاح.

5 ـ لنفرض أن الناتج القومي الإِجمالي كان 500 مليون دينار في سنة 1970 وأصبح 650 مليون دينار في سنة 1975 وأن الرقم القياسي للأسعار كان 100 في سنة 1970 وأصبح الرقم القياسي للأسعار 125 في سنة 1975. فهل الناتج القومي الحقيقي في سنة 1975 أكبر أم أقل منه في سنة 1970، وإذا كان كذلك فما مقدار الفرق بينهما؟.

الفَصْل الرابع عَشر

محدّدات الدّخل القومي (1)

عندما ناقشنا قياس النشاط الاقتصادي للمجتمع قمنا بتقسيم مكونات النشاط الاقتصادي للمجتمع إِلى أربعة قطاعات هي:

القطاع العائلي، المنشآت الاشتراكية والملكية الخاصة، الخدمة العامة وبقية العالم. وسنستخدم نفس التقسيم لدراسة محدّدات الدّخل القومي والتي يمكن إيجازها في الآتي:

1 ـ الاستهلاك.

2 ـ الاستثمار.

3 ـ الإِنفاق العام.

واختيارنا لهذا التقسيم ينبع من أن هذه المحدّدات هي القوى الأساسية التي تحدد في الحقيقة مستوى الدّخل القومي وكيفية عمله. فعندما تقرر الأسر مثلاً أن تنفق أكثر على السلع الاستهلاكية أو أقل من دخلها فإنها بذلك تؤثّر على الدّخل القومي وهكذا. فأي نقص في إِنفاق أحد هذه البنود يؤدي إِلى انخفاض في الدّخل القومي وبالتالي إِلى بطالة في الموارد الإِنتاجية. وسنقوم الآن بمناقشة هذه البنود كل على حدة:

1 ـ الاستهلاك

يمكن القول بصفة عامة أن الاستهلاك أَو الإِنفاق الاستهلاكي أي الإِنفاق على السلع الاستهلاكية الذي يقوم به القطاع العائلي هو أهم بنود الإِنفاق ولهذا لا بد من فهم أهم محدّدات الاستهلاك. وعندما نتكلّم عن محدّدات الاستهلاك فإننا في نفس الوقت نقوم بمناقشة محدّدات الادِّخار الشخصي وهو ذلك الجزء من الدّخل الذي لا ينفق على الاستهلاك. وبمعنى آخر فإن الجزء من الدّخل المتاح الذي لا يستهلك يدخر. فأي دينار يملكه الفرد إما أن يقوم بإنفاقه على سلع وخدمات بقصد استهلاكها في الوقت الحاضر أَو أن يقوم بادخارها. فإذا قام بإِنفاقه على الاستهلاك فإنه بذلك يقوم بإِنفاقه على سلع الآن. أما إذا قام بادخاره فإنه بذلك يقوم بتأجيل الاستهلاك في الوقت الحاضر إِلى استهلاك في المستقبل.

فالاستهلاك هو القيام بإِنفاق الدخل على سلع استهلاكية ويقصد بالسلع الاستهلاكية تلك السلع التي يمكن استعمالها في فترة قصيرة مثل استهلاك المواد الغذائية والملابس والسيارات. . إلخ وطبقاً لهذا التعريف فإن الدينار الذي لا ينفق يدخر ومن ثم يمكن استهلاكه في المستقبل.

ولقد عرَّفنا الادِّخار على أنه الدّخل المكتسب ولكنه لم ينفق على الاستهلاك، أي أنه الدّخل الذي لا يستعمل للإِنفاق على السلع الاستهلاكية أَو الجزء الذي احتفظ به بعد الاستهلاك.

ومن الممكن أن يحتفظ بهذا الجزء من الدّخل (الجزء المدّخر) في عدة صور فمن الممكن أن يحتفظ بهذا الجزء كنقود سائلة في المنزل مثلاً وهذا ما يسميه رجال الاقتصاد «بالاكتناز» بدلاً من الادِّخار. فالاكتناز هو ذلك الجزء من النقود الذي لا يدخل في عجلة الاقتصاد القومي. ومن الممكن أن يحتفظ بذلك الجزء في شكل حسابات جارية أَو حسابات ادِّخار أَو أي شكل من الأشكال الأخرى.

ويجب قبل البدء في استعراض محدّدات الاستهلاك التفرقة بين مفهوم

«التدفق» ومفهوم «الموجودات في وقت معين» والتفرقة بين هذه المفاهيم مهم جداً وذلك حتى يتم التفرقة بين ما يسمى بالادِّخار والمدخرات. فالادِّخار هو الفعل الذي يحدث باستمرار بمعدل معين. فمثلاً قد يكون الادِّخار 10 دينارات في الأسبوع أَو بمعدل 250 ديناراً في كل سنة. وهذا المعدل مفهوم تدفقي فالادِّخار يجب أن يقرن بزمن معين وعندما نتكلم عن الادِّخار فإننا في الواقع نتكلم عن معدل الادِّخار أَو تدفق هذا الادِّخار. أما المدخرات فهي الموجودات في وقت محدد. فالموجودات الحالية لدى الشخص هي مثلاً نتيجة لادخاره في السنة الماضية. فمن الممكن أن يكون لدى الشخص مدّخرات تقدّر بـ 2,000 دينار نتيجة لمعدل ادخاره على مدى 4 سنوات بمعدل 500 ديناراً في كل سنة. فمفهوم الموجودات في وقت معين يمكن تمثيله بالمصور الذي يأخذ صورة لشيء معين وفي لحظة معينة.

ونظراً لأن الاستهلاك يرتبط بالادِّخار فإن مفهوم الاستهلاك يعتبر تدفقاً. فالشخص مثلاً يستهلك من دخله بمعدل معين في كل أسبوع أَو كل شهر.. إلخ.

1 ـ 1 ـ الدّخل والاستهلاك:

هناك كثير من المحدّدات التي تؤثّر في الاستهلاك إلاّ أن أهم محدد للاستهلاك هو الدّخل المتاح. وأول من قدّم هذه الفكرة جون ماينردكينز فهو يرى بأنه كقاعدة عامة وفي المتوسط فإن الأشخاص مستعدون لزيادة استهلاكهم كلما زاد دخلهم، ولكن ليس بنفس القدر الذي يزداد به الدخل. ومن هذا القانون النفسي يمكن القول بأن هناك علاقة بين الإِنفاق الاستهلاكي وبين الدّخل المتاح وهذه العلاقة يطلق عليها دالة الاستهلاك. فكلما ازداد الدّخل المتاح ازداد الاستهلاك ولكن ليس بنفس نسبة الزيادة في الدخل.

وكما قلنا سابقاً فإن تصرّف الأفراد في دخلهم المتاح يأخذ أحد شكلين.. إما القيام بإِنفاق هذا الدّخل على الاستهلاك وإما بادِّخاره، وبالتالي فإن العلاقة بين الدّخل المتاح وكل من الاستهلاك والادخار يمكن صياغتها على النحو التالي:

الاستهلاك + الادّخار = الدّخل المتاح.

الادّخار = الدّخل المتاح ـ الاستهلاك.

وهذا يعني أن أي قرار من جانب الفرد يتعلّق بالاستهلاك هو ـ في نفس الوقت ـ قرار بالنسبة للادخار. . وهكذا فإن الفرد إذا قرّر إنفاق كل دخله على الاستهلاك فهذا يعني أن ادّخاره يساوي صفراً. أما إذا قرّر إنفاق ثلاثة أرباع دخله على الاستهلاك فإن هذا يعني في نفس الوقت قراره بادّخار ربع دخله وهكذا.

ويمكن التعبير عن العلاقة الدالية بين الإنفاق الاستهلاكي والدخل المتاح في جدول (14 ـ 1) الذي يبيّن مستويات الدّخل والاستهلاك لأسرة فرضية. وهذا الجدول يظهر مختلف مستويات الإنفاق الاستهلاكي عند مستويات الدّخل المتاح المختلفة.

جدول (14 ـ 1)

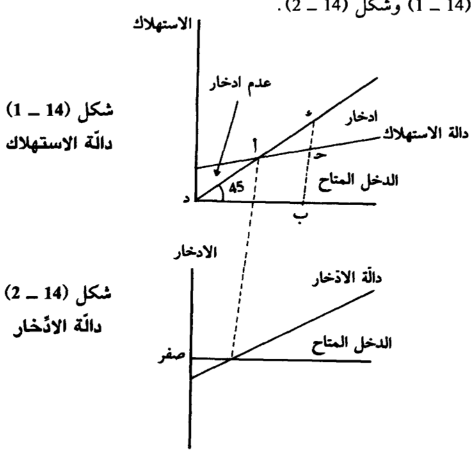
الاستهلاك والادّخار لعائلة فرضية

الدّخل المتاح	الاستهلاك	الادخار	الميل الوسطي للاستهلاك	الميل الوسطي للادخار	الميل المدي للاستهلاك	الميل الحدي للادخار
صفر	100	-100	–	–	–	–
100	180	-80	1,8	-0,8	0,8	0,2
200	260	-60	1,3	-0,3	0,8	0,2
300	340	-40	1,13	-0,13	0,8	0,2
400	420	-20	1,05	-0,05	0,8	0,2
500	500	صفر	1,00	صفر	0,8	0,2
600	580	20	0,96	0,04	0,8	0,2
700	660	40	0,94	0,057	0,8	0,2
800	740	60	0,92	0,075	0,8	0,2
900	820	80	0,91	0,089	0,8	0,2
1000	900	100	0,9	0,1	0,8	0,2

ومن خلال جدول (14 ـ 1) يلاحظ بأنه كلما زاد الدّخل المتاح كلما زاد الاستهلاك ولكن بمقدار أقل من زيادة الدّخل المتاح. فمثلاً عندما ازداد الدّخل من 100 دينار إلى 200 دينار فإن الاستهلاك ازداد من 180 دينار إلى 260 دينار فالدّخل المتاح ازداد بواقع 100 دينار بينما الاستهلاك ازداد بواقع 80 دينار.

أما الادِّخار فإنه يزداد بزيادة الدّخل المتاح. ولكن قبل الوصول إلى مستوى الدّخل 500 دينار فإن الادِّخار لهذه الأسرة يكون سالباً فقبل هذا المستوى من الدّخل إما أن هذه الأسرة لا تدخر على الإطلاق أو تقوم بالاقتراض أو أن تقوم باستعمال مدخراتها أو ببيع بعض موجوداتها.

ومن الممكن اشتقاق جدول الادِّخار وذلك بالنظر إلى عمود الادِّخار ضمن جدول (14 ـ 1) فالدّخل المتاح يساوي الاستهلاك زائد الادِّخار، ولكي نحصل على الادِّخار نقوم بطرح الاستهلاك من الدخل المتاح عند كل مستوى من مستويات الدخل. ويمكن وضع هذه البيانات في رسم بياني كما في شكل (14 ـ 1) وشكل (14 ـ 2).



شكل (14 ـ 1)
دالّة الاستهلاك

شكل (14 ـ 2)
دالّة الادِّخار

ففي شكل (14 ـ 1) يقيس المحور الرأسي الاستهلاك بينما المحور الأفقي يقيس الدّخل المتاح.

ولكن كيف يمكن استنتاج معدل الادّخار؟ نقوم برسم خط مستقيم يبعد نفس المسافة عن المحور الأفقي والمحور الرأسي وهذا الخط هو خط 45 درجة وذلك لأنه يقع على بعد 45 درجة عن كل محور. ونظراً لأننا نستعمل مقياس رسم واحد، ونظراً لأن هذا الخط يقسم الشكل إلى نصفين فإن الدّخل المتاح يساوي بالضبط للاستهلاك عند كل نقطة من نقاطه. وعند النقطة التي تتقابل فيها دالة الاستهلاك مع خط 45 درجة مثل النقطة أ في شكل (14 ـ 1) فإن الدّخل المتاح يساوي الاستهلاك.

وفي شكل (14 ـ 1) يلاحظ بأنّه لا يوجد ادخار موجب ولا ادخار سالب ولكن الادّخار عند النقطة أ يساوي صفراً. فعند مستوى الدّخل المتاح 500 دينار يكون الادّخار يساوي صفر. وإلى اليسار من النقطة (أ) فإن هذه الأسرة لا تدخر فهي إما أن تقترض أَو أن تقوم ببيع الموجودات التي لديها. ويمكن إيجاد الادّخار أَو عدم الادّخار بقياس المسافة الرأسية بين خط 45 درجة ودالة الاستهلاك. فإذا كان مستوى الدّخل وب كما هو مبين في شكل (14 ـ 1) فإن الادخار يساوي المسافة د حـ وهي المسافة الرأسية بين خط 45 درجة ودالة الاستهلاك. . وبإيجاد هذه المسافات الرأسية نستطيع استنتاج دالة الادّخار المبينة في شكل (14 ـ 2).

1 ـ 2 ـ الميل المتوسط للاستهلاك والميل المتوسط للادخار:

بالنظر إلى الجدول السابق يمكن لنا أن نحسب ما يسمى بالميل المتوسط للاستهلاك هو عبارة عن الاستهلاك مقسوماً على الدّخل المتاح.

$$\text{الميل المتوسط للاستهلاك} = \frac{\text{الاستهلاك}}{\text{الدخل المتاح}}$$

م. م. ك

أما الميل المتوسط للادِّخار فهو عبارة عن الادِّخار مقسوماً على الدّخل المتاح.

$$\text{الميل المتوسط للادِّخار} = \frac{\text{الادِّخار}}{\text{الدّخل المتاح}}$$

م. م. خ

ويلاحظ طبقاً لهذه الدالة بأن الميل المتوسط للاستهلاك (م م ك) يتناقص كلما زاد الدّخل المتاح. وهذا التناقص في (م م ك) يدل على أن الجزء من الدّخل الذي يذهب للادّخار يزداد كلما زاد الدّخل. وهذه الحقيقة يمكن ملاحظتها أيضاً عند ملاحظة الميل المتوسط للادِّخار (م م خ) والذي يكون في البداية سالباً ثم يصبح صفراً عند مستوى الدّخل المتاح 500 دينار ثم يصبح موجباً ولكن لا يمكن أن يتعدّى الواحد الصحيح.

1 ـ 3 ـ الميل الحدّي للاستهلاك والميل الحدّي للادِّخار:

وقبل أن نعرّف الميل الحدّي للاستهلاك سنحدد ماذا تعني بكلمة «الحدي». فكلمة «الحدي» هنا تعني التغير البسيط جداً أو التغير الصغير جداً. وعلى هذا فإن الميل الحدّي للاستهلاك هو عبارة عن التغير في الاستهلاك إلى التغير في الدّخل المتاح.

$$\text{الميل الحدّي للاستهلاك} = \frac{\text{التغير في الاستهلاك}}{\text{التغير في الدّخل المتاح}}$$

م ح ك

وإذا ما رمزنا للتغير بالمصطلح الرياضي $\triangle$ فإن الميل الحدّي للاستهلاك.

$$\text{م ح ك} = \frac{\triangle\ \text{الاستهلاك}}{\triangle\ \text{الدّخل المتاح}}$$

أما الميل الحدّي للادِّخار فهو عبارة عن التغير في الادِّخار إِلى التغير في الدّخل المتاح:

$$\text{الميل الحدّي للادِّخار} = \frac{\text{التغير في الادِّخار}}{\text{التغير في الدّخل المتاح}}$$

م ح خ

$$= \frac{\triangle \text{ الادِّخار}}{\triangle \text{ الدّخل المتاح}}$$

والميل الحدّي للاستهلاك والميل الحدّي للادِّخار يوضحان نسبة الزيادة أَو النقص في الدّخل المتاح التي تؤدي إِلى تغير في الاستهلاك أَو الادِّخار. ويمكننا استنتاج الميل الحدّي للاستهلاك والميل الحدّي للادِّخار من جدول (14 ـ 1). فعندما ازداد الدّخل المتاح من 100 إِلى 200 دينار فإِن التغيّر في الدخل يساوي 100 دينار، بينما ازداد الاستهلاك من 180 دينار إِلى 260 دينار وبالتالي فإن التغير في الاستهلاك يساوي 80 ديناراً وعلى ذلك فإن الميل الحدّي للاستهلاك يساوي $\frac{80}{100} = 0,8$ وبنفس الطريقة يمكن إيجاد الميل الحدّي للادِّخار فعند زيادة الدّخل المتاح من 100 دينار إِلى 200 دينار أي أن التغير في الدّخل المتاح كان 100 دينار أما التغير في الادِّخار فكان (20) وبالتالي فإن الميل الحدّي للادِّخار = 0,2.

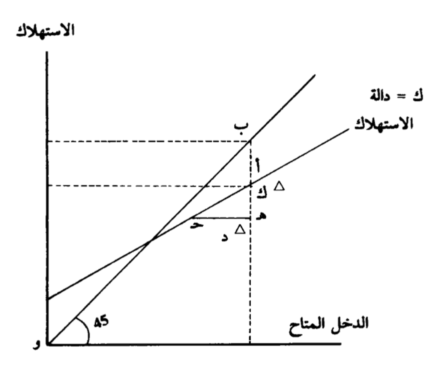
والدالة التي استعملت هنا للاستهلاك تعطينا (م ح ك) و(م ح خ) كنسبة ثابتة لا تتغير بتغير الدّخل، أي أن الميل الحدّي للاستهلاك والميل الحدّي للادِّخار لا يتغيّران مهما تغير الدّخل المتاح أما الميل المتوسط للاستهلاك (م م ك) فهو يتناقص كلما ازداد الدّخل أي أن الميل المتوسط للاستهلاك يتغير طبقاً لتغير الدّخل. وطبقاً لتعريف الدخل.

الاستهلاك + الادخار = الدخل المتاح.

فإن الميل المتوسط للاستهلاك + الميل المتوسط للادخار = 1.

والميل الحدّي للاستهلاك + الميل الحدّي للادّخار = 1.

ويمكن استنتاج م م ك، م ح ك، م ح خ من الرسم البياني في شكل (14 ـ 3).



شكل (14 ـ 3)

الميل المتوسط والميل الحدي للاستهلاك

فالميل المتوسط للاستهلاك = $\frac{\text{الاستهلاك}}{\text{الدّخل المتاح}}$

فالاستهلاك في شكل (14 ـ 3) يساوي المسافة أ د.

أما الدّخل المتاح فهو يساوي المسافة و د.

وبالتالي فإن م م ك $=$ $\frac{\text{أ د}}{\text{و د}}$

أما الميل المتوسط للإدخار فهو يساوي $=$ $\frac{\text{الادّخار}}{\text{الدّخل المتاح}}$

وكما قلنا سابقاً فإنه يمكننا إيجاد الادّخار عن طريق قياس المسافة الرأسية بين خط 45 درجة ودالة الاستهلاك، وعلى ذلك فإن الادّخار هو عبارة عن المسافة أ ب أما الدّخل المتاح عند تلك النقطة فهو ممثّل بالمسافة و د وبالتالي فإن الميل المتوسط للادخار يساوي:

م م خ $=$ $\frac{\text{الادّخار}}{\text{الدّخل المتاح}}$ $=$ $\frac{\text{أ ب}}{\text{و د}}$

أما الميل الحدّي للاستهلاك فيمكن استنتاجه كالآتي:

م ح ك $=$ $\frac{\triangle \text{ الاستهلاك}}{\triangle \text{ الدخل المتاح}}$ $=$ $\frac{\text{أ هـ}}{\text{هـ حـ}}$

وهناك بعض الملاحظات حول هذه الدالة التي استعملت (دالة الاستهلاك) ومنها ما يلي:

أ ـ أن هذه الدالة تحتوي على ما يسمّى بالاستهلاك المستقل عن الدّخل أي أنه عندما يكون مستوى الدّخل المتاح صفراً فإن هناك استهلاكاً لا يتأثّر بالدّخل. ورياضياً تكون هذه الدالة على النحو التالي ك $=$ أ $+$ ب د حيث ك $=$ الاستهلاك، ود مستوى الدّخل المتاح، وأ، ب ثوابت. وأ هنا عبارة عن نقطة تقاطع دالة الاستهلاك مع المحور الرأسي. أما ب فهي عبارة عن ميل دالة الاستهلاك (الميل الحدّي للاستهلاك).

ب ـ أن الميل الحدّي للاستهلاك لمثل هذه الدّالة يبقى ثابتاً ولا يتغيّر بتغيّر الدّخل بينما المتوسط الحدّي للاستهلاك يتناقص بزيادة الدّخل المتاح.

1 ـ 4 ـ الفرق بين التحرّك على دالة الاستهلاك وانتقال دالة الاستهلاك:

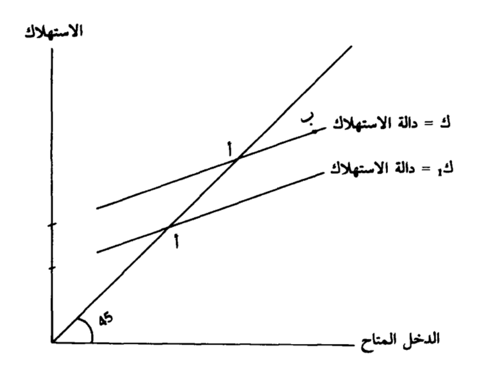
نظراً لأن ما ينطبق على دالة الاستهلاك يمكن تطبيقه على دالة الادّخار فإننا سنكتفي هنا بشرح دالة الاستهلاك وانتقال دالة الاستهلاك فقط.

لنفرض أن الدّخل المتاح ازداد بـ 250 دينار في السنة مبتدئين من مستوى الدخل 500 دينار أي من النقطة أ. وفي هذه الحالة نبدأ بالتحرك إلى أعلى على منحنى دالة الاستهلاك ك من النقطة أ إلى النقطة ب كما هو مبين في شكل (14 ـ 4). فالاستهلاك يزداد بقيمة الميل الحدّي للاستهلاك (الذي يساوي 0,8 كما في جدول (14 ـ 1) مضروباً في قيمة الزيادة في مستوى الدّخل. وطبقاً لذلك فإن الاستهلاك سيزداد بـ $0,8 \times 250 = 200$ ديناراً. وعلى هذا الأساس فإن الاستهلاك سيزداد من 500 دينار إلى 700 دينار في السنة. ويمكن تطبيق نفس التحليل في حالة نقص مستوى الدّخل المتاح. ففي حالة النقص في مستوى الدّخل المتاح سيتم التحرّك إلى أسفل على منحنى دالة الاستهلاك، ويتم النقص في الاستهلاك بقيمة النقص في مستوى الدّخل المتاح مضروباً في الميل الحدي للاستهلاك. ونلخص من هذا أنه إذا كان هناك تغير في مستوى الدّخل المتاح فإنه سيكون هناك تحرك على منحنى دالة الاستهلاك. أما إذا كان هناك زيادة أو نقص في الاستهلاك المستقل عن الدّخل ـ ويقصد بالاستهلاك المستقل عن الدّخل ذلك الاستهلاك الذي يكون عنده مستوى الدّخل المتاح يساوي صفراً[1] ـ فإنه سيتم انتقال دالة الاستهلاك برمتها إلى أعلى أو إلى أسفل على الترتيب. فلو فرضنا أن هناك نقصاً في الاستهلاك

(1) يقصد بالاستهلاك المستقل عن الدخل ذلك المستوى من الاستهلاك عندما يكون الدخل المتاح مساوياً للصفر، ففي حالة الدالة ك = أ + ب د حيث ك تشير إلى الاستهلاك و د تشير إلى الدخل المتاح وأ، ب ثوابت. فإن أ هنا تعنى استهلاك المستقل عن الدخل أي أنه عندما يكون الدخل يساوي صفراً فإن ك = أ.

المستقل على الدّخل المتاح (نقطة التقاطع لدالة الاستهلاك مع المحور الرأسي انخفضت إِلى أسفل) فإن دالة الاستهلاك تنتقل برمتها من دالة الاستهلاك ك إِلى دالة الاسنهلاك $ك_1$ وبذلك يصبح هناك مستوى دخل جديد يتساوى فيه الاستهلاك مع الدّخل ويتم هذا عند النقطة أ في شكل (14 ـ 4) ويحدث العكس تماماً إذا ما زاد الاستهلاك المستقل عن الدخل. ففي هذه الحالة دالة الاستهلاك تنتقل برمتها إِلى أعلى.

ويمكن لنا أن نخلص إِلى أنه إذا كان هناك أي زيادة أَو نقص في الدّخل المتاح فإن هذا يؤدي إِلى التحرك على نفس منحنى دالة الاستهلاك. أما إذا كان هناك زيادة أَو نقص في الاستهلاك المستقل عن الدّخل فإن هذا يؤدي إِلى انتقال دالة الاستهلاك.



شكل (14 ـ 4)

انتقال دالة الاستهلاك

1 ـ 5 ـ محددات الاستهلاك الأخرى:

عند مناقشتنا لدالة الاستهلاك وجدنا أن الدّخل المتاح يعتبر عاملاً محدّداً ومهماً للاستهلاك إلاَّ أن الدّخل المتاح ليس هو العامل الوحيد الذي يؤثّر على الاستهلاك للأسر المختلفة المكونة للمجتمع، فالواقع أن دالة الاستهلاك يمكن أن تنتقل إلى أعلى وإلى أسفل كما رأينا نتيجة للعوامل التالية:

أ ـ التغير في الأصول السائلة الموجودة لدى الأسرة.

ب ـ الرصيد من الأصول غير السائلة (السلع المعمرة).

جـ ـ التوقعات.

د ـ توزيع الدخل.

إن التغير في الأصول السائلة الموجودة لدى الأسرة، كالعملة والأشياء الأخرى التي يمكن تحويلها إلى نقود سائلة بسهولة مثل الحسابات الجارية في المصارف يمكن أن تمد المستهلك بقوة شرائية. وبالطبع الأسر التي لديها أصول سائلة أكثر لا تشعر بضغط لتحديد إنفاقها الاستهلاكي مقارنة بالأسر التي لديها أصول سائلة أقل. ولقد أثبتت الدراسات أن الناس الذين يملكون كمية أكبر من الأصول السائلة ينفقون نسبة أكبر من دخلهم المتاح على الإنتاج الاستهلاكي بالنسبة للأسر التي لديها مقادير أقل من الأصول السائلة.

وتأثير الرصيد من الأصول غير السائلة في الواقع على الإنفاق الاستهلاكي غير واضح، ويقصد بالأصول غير السائلة السلع المعمرة التي يكون عمرها أكثر من سنة. فالأسرة التي تملك سلعاً معمرة مثل الثلاجات والسيارات وأجهزة الإذاعة المرئية مثلاً ـ تكون لديها رغبة أقل في استعمال جزء من الدّخل المتاح في مشتريات إضافية من مثل هذه السلع وذلك لأنّها تملك مثلها من قبل. فالأسرة التي لديها سيارة جديدة مثلاً من المحتمل أن لا تستعمل جزءاً من الدّخل المتاح في شراء سيارة أخرى إذا ما قورنت بأسرة أخرى لا تملك سيارة.

وللتوقعات دور كبير في تحديد نسبة الدّخل التي تقوم الأسرة بإنفاقه على الاستهلاك، فمثلاً لو توقعت الأسر بأن الأسعار سترتفع في المستقبل فإن هذا سيؤدي إلى زيادة الإنفاق الاستهلاكي من الدّخل الجاري. فالأسرة ستحاول شراء كثير من السلع على أن تنتظر حتى ترتفع أسعار هذه السلع في المستقبل فلو توقع الأفراد مثلاً بأن أسعار الإطارات سترتفع في المستقبل فإنهم سيقومون بشراء إطارات لسياراتهم في الوقت الحاضر عوضاً عن الانتظار في المستقبل حتى ترتفع الأسعار. كذلك التوقعات عن وجود كميات قليلة من السلع ـ أو اختفاء السلعة. . إلخ.

ولتوزيع الدّخل تأثير على الاستهلاك فكما رأينا من قبل فإن النسبة التي سينفقها الفرد من دخله المتاح على الاستهلاك تعتمد على حجم دخله، فالأسر ذات الدّخل المرتفع نسبياً تنفق جزءاً أكبر من دخلها نسبة إلى الأسر ذات الدخل المنخفض. وبالتالي فإنه يمكن القول إنه كلما كبرت النسبة من دخل المجتمع المتاح التي تذهب لأصحاب الدخول الكبيرة كلما كان القدر من دخل المجتمع الذي يذهب للادخار أكبر.

والعلاقة التي شرحناها سابقاً تعتمد على الدّخل الحالي أي أن الإنفاق الاستهلاكي يعتمد على الدّخل الحالي. إلاّ أن الدراسات الإحصائية الميدانية بعد الحرب العالمية الثانية بيَّنت أن دالة الاستهلاك المشتقة تبدأ من نقطة الأصل أي أنه ليس هناك استهلاك مستقل عن الدخل.

وتبيّن من هذا أنه لدينا دالتان للاستهلاك. دالة الاستهلاك فيها لا يعتمد على الدّخل أي أن منحنى دالة الاستهلاك يتقاطع مع المحور الرأسي ودالة الاستهلاك الأخرى تبدأ من نقطة الأصل أي أنه لا يوجد استهلاك مستقل عن الدّخل في هذه الدالة. فالبيانات التي أخذت في فترة معينة أوضحت أن هناك دالة للاستهلاك بها استهلاك مستقل عن الدّخل وأن الميل الحدي للاستهلاك يتراوح بين 0,8 و0,9 أما البينات التي أخذت على فترات أطول (40 أو 50

سنة) فتعطينا دالة استهلاك يطلق عليها دالة الاستهلاك في المدى الطويل وفي هذه الحالة فإن الميل الحدي للاستهلاك يساوي الميل الوسطي للاستهلاك.

من هذا النقاش تبيّن لنا أن هناك دالتين للاستهلاك:

أ ـ دالة الاستهلاك في المدى القصير لبيانات أخذت في فترة معينة.

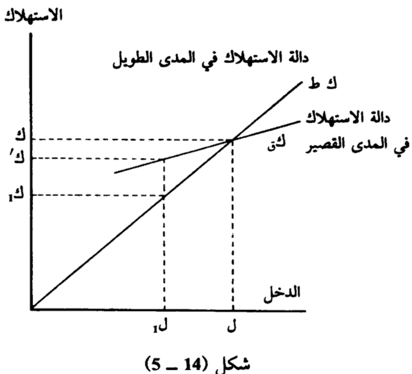
ب ـ دالة الاستهلاك في المدى الطويل لبيانات أخذت على 40 أو 50 سنة.

فكيف يمكن التوفيق بين هاتين الدالتين؟ لكي نوفّق بين هاتين الدالتين نستخدم ما يسمى بنظرية الدخل النسبي لدورنبري. وطبقاً لهذه النظرية فإن الدالة الأساسية هي دالة الاستهلاك في المدى الطويل والاستهلاك (الادّخار) لا يعتمد فقط على مستوى الدّخل الحالي ولكن على الموقع النسبي للفرد على سلم الدخل.

وترى النظرية أنه طبقاً للعادات الموجودة في المجتمع فإن العائلة تقوم بتقليد العائلات المجاورة لها. وبالتالي فإنّها تجاهد من أجل رفع مستواها المعيشي. وعلى ذلك فإنه إذا ما ازداد دخل كل فرد فإن الاستهلاك سيزداد نسبة إلى ذلك وبالتالي فإنه إذا ما ازداد الدّخل فإن دالة الاستهلاك هي دالة طويلة المدى ولكن كيف تتكون دالة الاستهلاك في المدى القصير؟ إن دالة الاستهلاك في المدى القصير طبقاً لهذه النظرية ستكون نتيجة لتحركات دورية في الدخل.

لنفرض أن الدّخل ازداد إلى ل والاستهلاك ازداد إلى ك كما في شكل (14 ـ 5). ولنفرض أن الدخل نقص إلى المستوى $ل_1$. فالمفترض أن يقل الاستهلاك إلى المستوى $ك_1$. ولكن الاستهلاك يقل إلى مستوى كَ وذلك لأن العائلات تحافظ على مستواها الذي حصلت عليه في ظل مستوى الدخل ل. وبالتالي إن الاستهلاك سيقل إلى كَ وذلك لأنّها ستنفق نسبة أكبر من دخلها على الاستهلاك. ولو فرض أن الدّخل ازداد فإن الاستهلاك سيزداد ويتم

التحرك على دالة الاستهلاك في المدى القصير (ك ق) حتى يصل إلى دالة الاستهلاك في المدى الطويل (ك ط) وعند ذلك يتم التحرّك على دالة الاستهلاك فقي المدى الطويل. وطبقاً لهذه النظرية فإنه لو أمكننا القضاء على التحركات الدورية في الدخل فإننا سوف نلاحظ فقط دالة الاستهلاك في المدى الطويل.



شكل (14 ــ 5)

دالة الاستهلاك في المدى القصير والمدى الطويل.

مفاهيم اقتصادية:

الإِنفاق العام	الادِّخار
الميل الوسطي للاستهلاك	الميل الوسطي للادخار
الميل الحدّي للاستهلاك	الميل الحدّي للادخار
دالة الاستهلاك	محدّدات الاستهلاك
التسرّبات	التدفقات

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ بيِّن المقصود بالاستهلاك، وما هي أهم محدداته؟

2 ـ ما المقصود بدالة الاستهلاك، وما هي العلاقة بين الدّخل والاستهلاك؟

3 ـ ما هو الفرق بين دالة الاستهلاك في المدى القصير ودالة الاستهلاك في المدى الطويل؟

4 ـ لنفرض أن الإِنفاق على الاستهلاك لأسرة معينة في الشهر كالآتي: تنفق 100 دينار زائد نصف الدّخل المتاح في الشهر. وطبقاً لهذه البيانات يمكننا القول بأن الاستهلاك والادّخار كالآتي:

الدخل المتاح	الاستهلاك	الادّخار
صفر		
100		
200		
300		
400		

5 ـ إذا كانت لديك البيانات التالية:

الدخل القومي (بملايين الدينارات)	الاستهلاك
100	110
200	200
300	290
400	380
500	470

فإذا كانت المعادلة التالية تمثل دالة الاستهلاك

ك = أ + ب د

فأوجد أولاً: قيمة أ وبيِّن ماذا تعني؟

ثانياً: قيمة ب وبيّن ماذا تعني؟.

الفَصْل الخامس عَشر

محدّدات الدّخل القومي (1)

1 ـ الاستثمار

يعرف الاستثمار على أنه إنفاق قطاع الأعمال على الأشياء المختلفة مثل الآلات الجديدة والمباني الجديدة والتي يتوقع أن تنتج سيلاً من الدخل في المستقبل. كذلك يشمل الاستثمار التغير في المخزون من قبل قطاع الأعمال. فالمنشأة التي تزيد من مخزونها من السلع فإنّها بذلك تكون قد جمعت أشياء تؤدي إلى دخل في المستقبل.

فالاستثمار عبارة عن الإنفاق على المعدات الرأسمالية الجديدة والمصانع والتغيرات في المخزون.

ونظراً لأن قرارات الاستثمار من قبل قطاع الأعمال (المنشآت) يدخل فيها عامل التوقعات فإنّه من الصعب وضع دالة للاستثمار شبيهة بتلك التي رأيناها في دراستنا لدالة الاستهلاك. إلاّ أنه من المعقول أن نفترض أن تكلفة الحصول على نقود لإنفاقها على الاستثمار تعتبر محدداً مهماً للإنفاق الاستثماري. فعندما تدخل أي منشأة السوق المالي لتقترض يجب أن تدفع فائدة، وعلى ذلك فإنّه كلما كان سعر الفائدة أعلى كلما كانت التكلفة أعلى.

وكلما زادت التكلفة كلما أحجمت المنشأة عن الاقتراض وعلى هذا الأساس فإن سعر الفائدة يعتبر عاملاً مهماً في تحديد فيما إذا كان المشروع يجب أن ينفذ أم لا. فدالة الاستثمار تكون نتيجة علاقة عكسية بين كمية الاستثمار المخطط وسعر الفائدة.

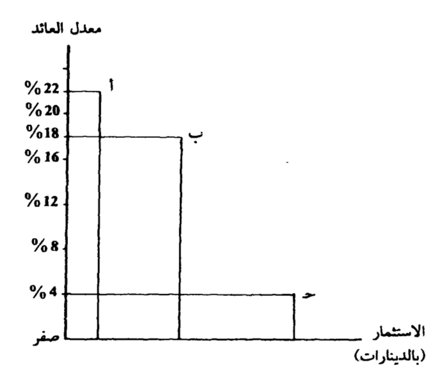
وهناك محددات أخرى للاستثمار ومن هذه المحددات ما يسمى بالتوقعات. فالتوقع بأن إقامة مصنع جديد سيؤدي إلى زيادة دخل المنشأة، وسيحفزها على القيام بتنفيذ المصنع أو شراء آلة جديدة فإذا ما زاد الإنتاج باستخدام آلة جديدة فإن العائد لهذه المنشأة يزداد إلاً أن إضافة هذه الآلة الجديدة أو المعدات الجديدة يأخذ وقتاً. وهناك الفرق في الوقت بين الاحتياجات المالية وبين الظروف الاقتصادية في المستقبل يؤدي إلى قرار الاستثمار يعتبر قراراً صعباً ومعقّداً نظراً لأن الفائدة المرجوة من السلع الرأسمالية (آلات جديدة مثلاً) تظهر في المستقبل فالمنشأة تتخذ قرارها بالاستثمار في مثل هذه السلع على أساس ما تتوقع في المستقبل.

ومن المحدّدات المهمة للاستثمار التغير التقني. فالبحث العلمي والتطور العلمي جزء من الإنفاق الاستثماري. فالمنشأة تنفق كثيراً على البحث العلمي والتطور الفنّي وذلك من أجل زيادة الإنتاج. فالمنشأة عند تطوير ناتج جديد تقوم بالاستثمار في الآلات التي ستقدم هذا الناتج. فمثلاً الاكتشافات والمخترعات والتقدّم الفنّي في إنتاج الإلكترونات أدت إلى استثمارات كبيرة في إنتاج أنواع كثيرة من أجهزة الإذاعة المرئية والمسموعة. كذلك من الممكن أن تستثمر المنشأة في البحث والتطور العلمي حتى تقلّل من التكاليف الإدارية. فالسلع المنتجة من قبل المنشأة من الممكن أن تبقى كما هي إلاً أن وسيلة الإنتاج يمكن أن تتغير بحيث تصبح أكثر كفاءة وبالتالي تؤدي إلى انخفاض في التكاليف. وهذا يتم بواسطة الاستثمار في البحث العلمي.

1 ـ 1 ـ الكفاءة الحدية للاستثمار:

وهي العائد المتوقع من أي استثمار. فبعض المشروعات من الممكن أن تعطي عائداً أكبر من بعض المشروعات الأخرى. فمثلاً لو فرض أن هناك ثلاثة مشروعات أ، ب، جـ. والمشروع أ يتوقع أن يعطي عائداً قدره 22% أي أنه لكل 100 دينار أنفقت على هذا المشروع يتوقع أن يدر عائداً يقدّر بـ22% ديناراً أمّا المشروع ب فهو أكبر من أ ولكن العائد المتوقع من هذا المشروع 18% أما المشروع جـ فهو أصغر حجماً والعائد المتوقع منه 4% ويمكن وضع هذه الاحتمالات في شكل بياني مثل شكل (15 ـ 1).

فالمحور الرأسي يقيس معدل العائد أما المحور الأفقي فيقيس الإِنفاق الاستثماري بالدينارات.

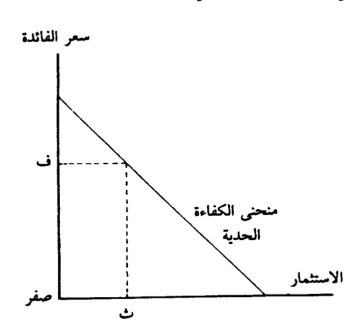


شكل (15 ـ 1)

معدلات الإِنتاج المخططة ومعدلات الإِنفاق المخططة

فأي المشروعات تختارها هذه المنشأة؟

لنفرض أن هذه المنشأة تود إقامة مصنع جديد وأنها تريد الاقتراض من المصرف لإقامة هذا المشروع. فإذا كان سعر الفائدة السائد هو 8% فإنها ستقوم بتنفيذ المشروعين أ، ب. فلكي تختار أي المشاريع فإنها يجب أن تقارن بين سعر الفائدة وبين معدل العائد. ومعدل العائد عند كل مستوى من مستويات الاستثمار يطلق عليه الكفاءة الحدّية للاستثمار. ولقد ناقشنا منشأة واحدة فقط. ولكي نعمّم هذا الكلام على المجتمع ككل حتى يمكن اشتقاق منحنى أَو دالة الاستثمار لكل المجتمع وهذا يتم بأخذ جميع المنشآت المكونة للاقتصاد القومي، واستخلاص شكل جديد هو شكل (15 ـ 2) حيث المحور الرأسي بين سعر الفائدة والمحور الأفقي بين الإنفاق الاستثماري بالدينارات والمنحنى الناتج هو منحنى الكفاءة الحدّية للاستثمار. فإذا كان سعر الفائدة السائد (ف) فإن كل المشروعات إلى ت لديها كفاءة حدية للاستثمار أعلى من سعر الفائدة وبالتالي يمكننا الاستثمار في مثل هذه المشروعات.



شكل (15 ـ 2)

منحنى الكفاءة الحدية للاستثمار

وكما ناقشنا سابقاً فإن هناك كثيراً من العوامل التي تؤثّر في الإِنفاق الاستثماري مثل التوقعات والتقدم الفنّي وغيره. وأي تغير في أحد هذه العوامل يؤثّر على منحنى الكفاءة الحدّية للاستثمار إما بالانتقال إِلى أعلى أَو إِلى أسفل طبقاً للتغير الذي يحدث.

2 ـ تساوي الاستثمار والادِّخار

قلنا في السابق إن القرارات تختلف بالنسبة للذين يقومون بالادِّخار والذين يقومون بالاستثمار فكيف يمكن إذن القول بأن الاستثمار يساوي الادِّخار؟ ولكي نفهم الجواب يجب التفرقة بين القِيَم الفعلية والقِيَم المخططة. وعندما نقول إن الاستثمار يساوي الادِّخار فإننا نعني أن القِيَم الفعلية يجب أن تتساوى أي أن الاستثمار الفعلي يجب أن يساوي الادِّخار الفعلي، أما القِيَم المخططة أي الاستثمار المخطط والادِّخار المخطط فلا يجب أن تتساوى ولعل المثال في جدول (15 ـ 1) يساعد على توضيح هذه الفكرة وجدول (15 ـ 1) يبيِّن معدلات الإِنتاج المخططة من قبل المنشآت وكذلك معدلات الإِنفاق المخططة من قبل المستهلكين والمنشآت.

جدول (15 ـ 1)

معدلات الإِنتاج المخططة ومعدلات الإِنفاق المخططة

معدلات الإِنتاج المخططة في السنة		معدلات الإِنفاق في السنة	
		إنفاق على سلع استهلاكية من قبل المستهلكين	
سلع استهلاكية	900 دينار		800 دينار
		إنفاق المنشآت على سلع استثمارية	
			100 دينار
سلع استثمارية	100 دينار	المنشآت على تغيرات المخزون	
مجموع الإِنتاج المخطط		مجموع الإِنفاق المخطط في السنة	
	1000 دينار		900 دينار

فمجموع الإِنتاج المخطط يساوي 1000 دينار بينما مجموع الإِنفاق المخطط يساوي 900 دينار فماذا حدث في الواقع؟ لننظر إِلى جدول (15 ـ 2) الذي يبيِّن القِيَم الفعلية.

جدول (15 ـ 2)

معدلات الإِنتاج الفعلية ومعدلات الإِنفاق الفعلية

معدل الإِنتاج الفعلي في السنة		معدل الإِنفاق الفعلي في السنة	
		إنفاق على سلع استهلاكية من قبل المستهلكين	
سلع استهلاكية	900 دينار		800 دينار
سلع استثمارية	100 دينار	إنفاق المنشآت على سلع استثمارية	
			100 دينار
		التغير في المخزون غير المخطط	
			100 دينار
مجموع الإِنتاج الفعلي في السنة		مجموع الإِنفاق الفعلي في السنة	
	1000 دينار		1000 دينار

فالمنشآت قامت فعلاً بإِنفاق 100 دينار على سلع استثمارية والتي قامت بإنتاجها منشآت أخرى في تلك السنة. كذلك قام المستهلكون بإِنفاق ما قيمته 800 دينار على سلع استهلاكية في تلك السنة. وهذا يعني أن قطاع المنشآت ترك زيادة في المخزون غير مخطط لها بما قيمته 100 دينار وعلى هذا الأساس فإن معدل الإِنفاق الفعلي يبلغ 1000 دينار بالرغم من أن معدل الإِنفاق المخطط هو 900 دينار والفرق هو عبارة عن زيادة في المخزون. فالمنشآت لم تخطط للزيادة في المخزون ولكن أجبرت على ذلك. ولهذا السبب فإنه يجب التفرقة بين القِيَم الفعلية والقِيَم المخططة فالقِيَم الفعلية للادخار والاستثمار

يجب أن تتساوى طبقاً للتعريف. فلو أننا أهملنا الضرائب والإِنفاق العام وكذلك القطاع الخارجي يمكننا أن نقول بأن مجموع الإِنفاق (1000 دينار في المثال) يساوي الدخل الإجمالي (د) ولكننا نعرف أن الدّخل يساوي الاستهلاك الفعلي مضافاً إليه الاستهلاك الفعلي. فلو رمزنا للاستهلاك الفعلي بالرمز (ك) والاستثمار الفعلي بالرمز (ث)، وللادخار (خ) فالمعادلة ستكون:

د = ك + ث

وهذا يعني أن الدخل يمكن أن ينفق بطريقتين إما أن يستهلك (ك) أَو يدخر (خ) وهذا يعني أن الدّخل الإِجمالي = الاستهلاك + الادخار

د = ك + خ

وهذا يعني أن خ = ث

وهذه قِيَم فعلية

لننظر إِلى المثال السابق ونرى كيف يعمل. فالادِّخار المخطط يساوي مجموع الدّخل 1000 دينار ناقصاً الاستهلاك المخطط 800 دينار أي 200 دينار في السنة. ولكن الاستثمار المخطط كان 100 دينار في السنة. فالاستثمار المخطط والادِّخار المخطط لم يتساويا. أما الادِّخار الفعلي فكان 200 دينار لأن المستهلكين أنفقوا على السلع الاستهلاكية 800 دينار في السنة من دخلهم البالغ 1000 دينار ولكن الاستثمار الفعلي كان 100 دينار في السنة في شكل سلع رأسمالية مضافاً إليه 100 دينار في شكل تغيرات في المخزون غير المخطط أَو 200 دينار في مجملة، وهذا يعني أن الاستثمار الفعلي يساوي الادِّخار الفعلي وبعبارة أخرى فإن التغيرات في المخزون غير المخطط هي التي تؤدي إِلى التساوي بين الاستثمار الفعلي والادِّخار الفعلي.

وبذلك يمكن أن نخلص إِلى أن:

أ ــ معدل الاستثمار الفعلي يجب أن يساوي معدل الادِّخار الفعلي.

ب ـ عندما يكون معدل الاستثمار المخطط أكبر من معدل الادّخار المخطط فإن المخزون غير المخطط يقل.

جـ ـ عندما يكون معدل الاستثمار المخطط أقل من معدل الادّخار المخطط فإن المخزون غير المخطط يزداد.

مفاهيم اقتصادية:

الكفاءة الحدية للاستثمار	سعر الفائدة
منحنى الكفاءة الحدّية للاستثمار	التغير في المخزون
الاستثمار المخطط	الاستهلاك المخطط
الاستثمار الفعلي	الاستهلاك الفعلي

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ لماذا ينبغي أن نفرّق بين الاستثمار المخطط، والاستثمار الفعلي، ولماذا يجب أن تكون القِيَم الفعلية متساوية؟

2 ـ ماذا يحدث إذا كان الاستثمار المخطط لا يتساوى مع الادّخار المخطط؟

3 ـ ما المقصود بالاستثمار وما هي أهم محدّداته؟

4 ـ اشرح المقصود بالكفاءة الحدّية للاستثمار وبيّن العوامل التي تحددها.

الفَصْل السَّادس عَشَر

الدّخلُ التوازنيّ

1 ـ مفهوم التوظّف

عندما تكلمنا عن الاقتصاد التحليلي الكلي وقلنا إنه يبحث في تأثير متغيرات معينة على النشاط الاقتصادي للمجتمع وقلنا أيضاً إنه يبحث في الإِجابة على بعض الأسئلة ومن أهمها ما الذي يحدد التوظّف؟ فالوصول والحفاظ على مستوى عال من التوظّف لجميع موارد المجتمع هدف أساسي للنشاط الاقتصادي في أي مجتمع. وفي الواقع وكما ناقشنا سابقاً فإن الوصول والمحافظة على التوظّف للموارد ليس هو الهدف الوحيد فهناك أهداف أخرى مثل الاستقرار الاقتصادي أي المحافظة على المستوى العام للأسعار في المجتمع وكذلك زيادة معدل النمو بالنسبة للمجتمع. وسنكتفي الآن بنقاش التوظّف فقط.

فالدّخل القومي الذي درسناه يكمن في إنتاج أكبر قدر من السلع والخدمات في سنة معينة، ولكي نقوم بإنتاج هذا القدر من السلع والخدمات لا بد من موارد للإِنتاج، ويجب أن تستخدم هذه الموارد بكفاءة حتى يمكن الحصول على أكبر قدر من الإِنتاج. ويقصد بالتوظف الكامل ذلك الوضع الذي تكون فيه الموارد المتاحة في المجتمع موظّفة بالكامل في إِنتاج السلع

والخدمات. وإذا ما كان أحد هذه الموارد غير مستغل استغلالاً كاملاً أو غير موظف بكفاءة فإنه ينتج عن ذلك وضع معيّن يطلق عليه البطالة. والبطالة يمكن أن تطلق على أي مورد من الموارد المتاحة للمجتمع غير مستغل استغلالاً كاملاً، إلاّ أن الاستعمال الشائع لكلمة البطالة يقرن بالعنصر البشري ولعل السبب في استعمال أو إقران البطالة بالعنصر البشري يرجع إلى توافر الإحصاءات عن القوى العاملة وكذلك لوضوحها عندما تقرن بالعنصر البشري فالشخص الذي يبحث عن العمل من السهل إطلاق صفة البطالة عليه.

وهناك عدة أنواع من البطالة منها البطالة الدورية وهذا النوع من البطالة مرتبط بالنشاط الاقتصادي العام أي أنها البطالة المرتبطة بما يسمى بالرواج والكساد الاقتصادي ويحدث مثل هذا النوع من البطالة في الاقتصاديات الصناعية. فعندما تم حظر النفط في سنة 1973 من قبل الدول العربية حدث ركود اقتصادي في صناعة السيارات وبالذات صناعة السيارات الأمريكية مما أدّى إلى تسريح كثير من العمّال وبالتالي ارتفاع نسبة البطالة.

وهناك نوع آخر من البطالة وهو البطالة الموسمية وهذه تحدث في موسم معيّن من السنة عندما يقل الطلب على العمال في ذلك الموسم. فمثلاً في موسم الحصاد يزداد الطلب على اليد العاملة في هذا الموسم، إلاّ أنه بعد انتهاء الحصاد يكون هؤلاء العمال في حالة بطالة. وينطبق هذا على الطلب على العمال في المصايف في فترة الصيف.. وهناك نوع آخر من البطالة هو البطالة المقنعة وهذه تحدث عندما تكون إنتاجية العامل منخفضة جداً ويحدث هذا النوع من البطالة في الدول النامية خصوصاً تلك التي تعاني من كثافة عالية في السكان وبالذات في قطاع الزراعة حيث تكون الإنتاجية منخفضة جداً أو قريبة من الصّفر.

وهناك بعض الآثار التي تنجم عن البطالة. فالبطالة تؤدي إلى خسارة المجتمع ويتمثّل هذا في انخفاض الدّخل القومي فهناك خسارة في الإنتاج وذلك بسبب هذه البطالة ويمكن قياس أثر هذه البطالة وذلك بتقدير الناتج

الذي يمكن إنتاجه لو لم تكن هناك بطالة في المورد ثم مقارنة هذا الناتج بالناتج الفعلي والفرق بين الاثنين هو أثر البطالة أو الخسارة في الناتج من جراء البطالة. وهناك آثار أخرى للبطالة تتمثّل في الحالة النفسية السيئة للشخص العاطل عن العمل والشعور بالنقص أمام عائلته وكذلك من الممكن أن تؤدي البطالة إلى انتشار الجريمة وغيرها من الأمراض السيئة في المجتمع.

2 ـ نموذج تحديد الدّخل التوازنيّ

وقبل أن نشرح كيفية الوصول إلى الدّخل لنأخذ فكرة موجزة عن الطلب التجميعي والعرض التجميعي والنظريات التي تشرح هذه الأمور. فالعرض التجميعي هو قيمة الناتج المتاح والقابل للاستعمال (للشراء) من قبل المجتمع ككل في فترة زمنية معينة. وإذا ما تذكرنا ما درسناه سابقاً فإننا نستطيع أن نقول إن العرض التجميعي هو عبارة عن إجمالي كل شيء أنتج من قبل المجتمع (الناتج القومي الإجمالي) ناقصاً كل ما استعمل في إنتاج هذا الناتج.

أما الطلب التجميعي فهو عبارة عن قيمة الناتج الذي يكون القطاع العائلي وقطاع الأعمال والقطاعات الأخرى المكونة للاقتصاد على استعداد لشرائه في فترة زمنية معينة. ويتجه الاقتصاد إلى حالة التوازن عند تساوي الطلب التجميعي مع العرض التجميعي والآن لندرس بإيجاز النظريات التي عالجت هذا الموضوع وهما النظرية التقليدية والنظرية الكينزية.

2 ـ 1 ـ النظرية التقليديّة:

فالنظرية التقليديّة تفترض الاقتصاد في حالة توظف كامل دائماً. وعندما يتجه الاقتصاد نحو مستوى أقل من مستوى التوظّف الكامل فإنه سيرجع تلقائياً إلى ذلك الوضع أي إلى حالة التوازن في ظل التوظّف الكامل.

فهم يعتقدون بأن كل السلع التي يتم إنتاجها سيتم شراؤها تلقائياً ومن هنا جاء قانون ساي المسمى على الاقتصادي ساي «العرض يخلق طلبه». فهم يشبهون المجتمع أو الاقتصاد بالعائلة فكل عضو في العائلة يقدم جزءاً من

العمل العائلي ويتلقى في المقابل الطعام والمأوى. فالأفراد في المجتمع يشاركون في الإنتاج للحصول على دخل لينفقوه على السلع المنتجة من قبل المنشآت، وحيث إن المنشآت تقوم بدفع دخل للأفراد مساوي بالضبط لقيمة ما تنتج من سلع فإن الأفراد سيحصلون على دخل يكفيهم لشراء كل السلع المنتجة أي أن جميع الدّخل المتحصل عليه ينفق على السلع المنتجة إلاّ أن نقاد هذه النظرية يرون بأن بعض الأفراد لن ينفقوا كل دخلهم بل من الممكن أن يدخروا جزءاً منه وبالتالي فإنّه سيكون هناك نقص في الطلب التجميعي وهذا من المحتمل أن يؤدي إلى بطالة. ولكن أنصار النظرية التقليديّة يجيبون على هذا الانتقاد بأن هناك سوقاً للنقود كما هو الحال بالنسبة للسلع. فالأفراد الذين يرغبون في الاقتراض يجب أن يدفعوا ثمناً لهذا القرض وهذا الثمن هو ما يسمى بسعر الفائدة فعندما يزداد الطلب على النقود فإن سعر الفائدة سيرتفع وبالتالي فإن هذا يشجع الأفراد على أن يدخروا أكثر. وإذا ما قلّ الطلب على النقود فإن سعر الفائدة سينخفض، وبالتالي فإن هذا يؤدي إلى أن الأفراد سينفقون دخلهم على الاستهلاك عوضاً عن الادّخار. ويمكن تطبيق نفس الفكرة على المنشآت. فالمنشآت عندما تريد التوسع في استثمارها فإنّها تقوم بالاقتراض، وعندما يكون سعر الفائدة مرتفعاً فإن المنشآت ستقوم بتأجيل خططها بشأن الاستثمار.

واستمرت هذه النظرية سائدة حتى سنة 1930 عندما حدث ما يسمى بالكساد الكبير حيث فشلت هذه النظرية في العمل وحدثت البطالة ولم يتجه الاقتصاد إلى التوظّف الكامل تلقائياً كما كانت تتوقع النظرية.

2 ـ 2 ـ النظرية الكينزية:

جاءت أفكار كينز في كتابه (النظرية العامة في التوظّف والنقود وسعر الفائدة) كرد فعل للفكر التقليديّ. ورفض كينز افتراض النظرية التقليديّة بأن الاقتصاد يتجه تلقائياً نحو التوازن في ظل التوظّف الكامل. ويرى كينز بأن الاقتصاد قد يصل إلى التوازن في وضع أقل من وضع التوظّف الكامل.

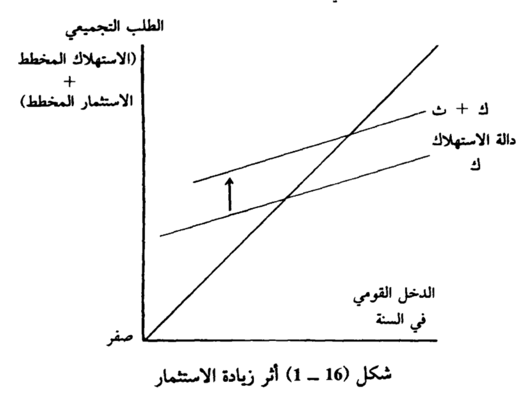
وبمعنى آخر فإنه اعتبر أن قانون ساي ليس صحيحاً. وبالإضافة إلى هذا فإن كينز يرى بأن سعر الفائدة لا يعمل في جميع الحالات وليساوي بين عرض المدخرات والطلب على المدخرات، وعلى ذلك فإن الأفراد قد يدخرون من دخلهم جزءاً أكثر مما تقوم المنشآت باستثماره وهذا يحدث نظراً لأن المدخرين والمستثمرين فئتان مختلفتان عن بعضهما البعض وقراراتهما مختلفة وتتأثر بعوامل مختلفة كما درسنا سابقاً في محددات الاستهلاك (الادِّخار) ومحددات الاستثمار.

ومنذ صدور آراء كينز وكثير من الجدل يدور حول سبب فشل الاقتصاد في الاتجاه نحو التوازن في ظل التوظّف الكامل وكيفية حل هذا المشكل.

وسنقوم الآن بدراسة كيفية الوصول إلى مستوى الدّخل التوازني.

الطلب التجميعي: وهو الطلب الكلي للمجتمع والإنفاق الاستهلاكي هو جزء من الطلب التجميعي وكما سبق أن ناقشنا فإن الإنفاق الاستهلاكي يتحدد بالدّخل المتاح. ونحن ننظر هنا على أن الاستهلاك دالة للدخل القومي وذلك كما يوضح شكل (16 ـ 1). حيث المحور الأفقي يمثّل الدّخل القومي وبالتالي فإن دالة الاستهلاك يجب أن تتحرّك إلى أسفل بما يساوي قيمة الضرائب التي استقطعت من الاستهلاك المخطط عند كل مستوى من مستويات الدّخل القومي ويلاحظ هنا أننا استعملنا دالة استهلاك في المدى القصير بمعنى أننا استعملنا دالة استهلاك تحوي استهلاكاً مستقلاً عن الدخل أَو بمعنى آخر هو أن منحنى دالة الاستهلاك يقطع المحور الرأسي. ويجب لكي نحصل على الطلب التجميعي أن نضيف جزءاً آخر من الإنفاق لهذا الطلب التجميعي وهو ما يسمى بالإنفاق الاستثماري (ث) ويفترض أن الإنفاق الاستثماري يتحدد خارج النموذج، أي أن مستوى الاستثمار ثابت عند مستوى معين وبالتالي فإن دالة الاستثمار لا تتغيّر هنا بتغير سعر الفائدة أَو الدخل فهي عبارة عن خط مستقيم مواز للمحور الأفقي. والمحور الرأسي في شكل (16 ـ 1) يمثل الاستهلاك المخطط والاستثمار المخطط وهو ما يطلق عليه الطلب التجميعي.

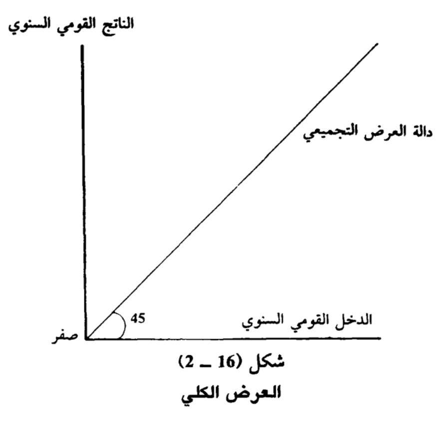
وإذا ما أضفنا الاستثمار المخطط إِلى الاستهلاك المخطط فإن دالة الاستهلاك (ك) ستنتقل إِلى أعلى بمسافة رأسية تساوي قيمة الاستثمار وبالتالي نحصل على المنحنى (ك + ث) أي الاستهلاك مضافاً إليه الاستثمار، وهو في نفس الوقت منحنى الطلب التجميعي.



شكل (16 ـ 1) أثر زيادة الاستثمار

ونظراً لأننا نحتاج إِلى إيجاد توازن الدّخل فلا بد أن نجد العرض التجميعي. والعرض التجميعي كما سبق أن عرفناه، هو عبارة عن القيمة الكلية لكل السلع النهائية التي بيعت من قبل المنشآت المكونة للاقتصاد. وطبقاً للحسابات القومية التي سبق شرحها يمكننا القول بأن هذا التعريف مطابق للناتج القومي للمجتمع. وبالتالي فإن العرض التجميعي يجب أن يساوي الناتج القومي الفعلي للاقتصاد. وطبقاً لمعرفتنا للحسابات القومية فإن الناتج القومي يساوي الدخل. وفي شكل (16 ـ 2) حيث الدّخل القومي السنوي على المحور الأفقي والناتج السنوي على المحور الرأسي، فإن منحنى العرض التجميعي سيكون عبارة عن خط مستقيم يقع على مسافة متساوية من المحور

الأفقي والمحور الرأسي وذلك لأن الدّخل والناتج متساويان وهذا الخط المستقيم يبدأ من نقطة الأصل ويكون زاويتين متساويتين كل منهما 45 درجة. وما دمنا قد قمنا باشتقاق كل من منحنى الطلب التجميعي ومنحنى العرض التجميعي فإنه يمكننا بواسطة هذين المنحنيين إيجاد توازن الدّخل القومي.



شكل (16 ـ 2)

العرض الكلي

3 ـ إيجاد مستوى الدّخل التوازني

لكي نوجد مستوى الدّخل التوازني سنفترض بعض القِيَم للعرض التجميعي والاستهلاك المخطط، والادّخار المخطط والاستثمار المخطط والتغيرات في المخزون. وسنفترض بأن دالة الاستهلاك تحوي استهلاكاً مستقلاً عن الدخل يساوي 220 ديناراً والميل الحدي للاستهلاك هو 0,8 وعلى هذا الأساس فإن الاستهلاك المخطط عندما يكون مستوى الدّخل صفراً سيكون 220 ديناراً أما عندما يكون مستوى الدّخل 1000 دينار فإن الاستهلاك المخطط $= 220 + 0,8 \times 1000 = 1020$ ديناراً كما هو مبين بالجدول (16 ـ 1) أما

الادِّخار المخطط فهو سالب ويساوي (1000 – 1020 = –20) أما الاستثمار المخطط فهو ثابت ويساوي 100 دينار في السنة بغضّ النظر عن مستوى الدّخل. وإذا ما أضفنا الاستهلاك المخطط (ك) إلى الاستثمار المخطط (ث) فإننا نحصل على الطلب التجميعي.

ولو قمنا بتمثيل هذا الجدول في رسم بياني حيث يقاس الدّخل القومي بالدينارات على المحور الأفقي بينما يمثّل المحور الرأسي الاستهلاك والاستثمار في السنة وعندما نقوم بوضع أرقام دالة الاستهلاك تحصل على منحنى الاستهلاك (ك) وعندما نقوم بإضافة الاستثمار (ث) نحصل على منحنى (ك + ث) وهو ما سميناه بمنحنى الطلب التجميعي.

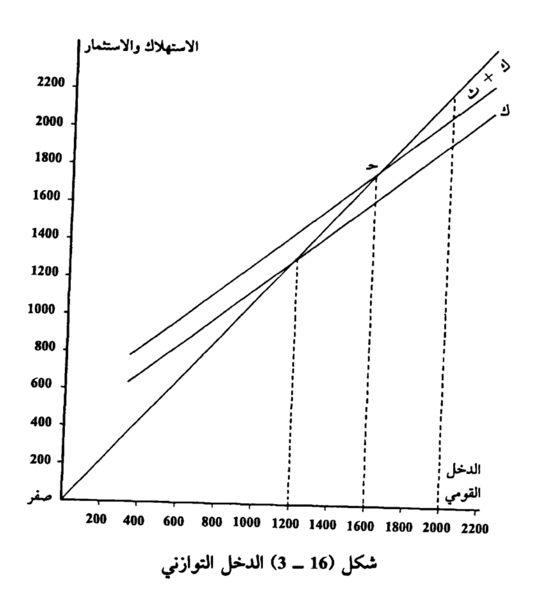
جدول (16 ـ 1)

العرض التجميعي والطلب التجميعي والتغير في المخزون

(1) العرض التجميعي	(2) الاستهلاك المخطط (بالدينارات)	(3) الادخار المخطط	(4) الاستثمار المخطط	(5) الطلب التجميعي (2+4)	(6) التغير في المخزون	(7) اتجاه التغير في الدخل
1000	1020	20 ـ	100	1120	120 ـ	يزداد
1200	1180	20	100	1280	80 ـ	يزداد
1400	1340	60	100	1440	40 ـ	يزداد
1600	1500	100	100	1600	صفر	الدخل لا يتغير
1800	1660	140	100	1760	40	يقل
2000	1820	180	100	1920	80	يقل
2200	1980	220	100	2080	120	يقل

وعند تقابل منحنى الطلب التجميعي مع منحنى العرض التجميعي تكون نقطة الدخل التوازني عند النقطة (ج) في شكل (16 ـ 3) أو 1600 دينار في الجدول.

فعند هذه النقطة (ج) لا يوجد فائض في الناتج الكلي المعروض وكذلك لا يوجد زيادة في الطلب على الناتج، وهذا ما يسمى بمستوى الدّخل التوازني. وبالتالي فإنه عند هذه النقطة لا يوجد هناك فائض في الطلب التجميعي أو فائض في العرض التجميعي. ولكن ماذا يحدث عندما يكون الاقتصاد في وضع غير توازني أي ماذا يحدث عندما يكون الطلب التجميعي أعلى من العرض التجميعي أو العكس؟ والجواب تكون معرفته من خلال دراسة حالتين حالة وجود فائض في الطلب التجميعي وحالة وجود فائض في العرض التجميعي.



شكل (16 ـ 3) الدخل التوازني

أ ـ حالة وجود فائض في الطلب التجميعي:

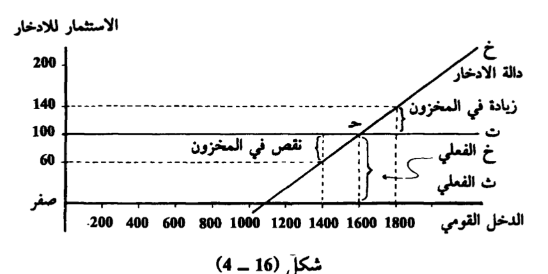
ولنبدأ بمستوى الدّخل 1200 دينار ففي هذه الحالة يساوي الاستهلاك المخطط 1180 ديناراً، وعندما نضيف الاستثمار المخطط إلى الاستهلاك المخطط نحصل على الطلب التجميعي الذي يساوي 1280 ديناراً والذي يفوق العرض التجميعي الفعلي بما قيمته 80 دينار. وهذا يعني أن الاستثمار المخطط من قبل المنشآت يفوق الادّخار المخطط من قبل قطاع المستهلكين وبالتالي فإن السلع تباع بمعدل أسرع من معدل إنتاجها والنتيجة هي أن المخزون من هذه السلع ينخفض إلى معدل 80 دينار في السنة. أي بنفس القيمة التي يفوق بها الطلب التجميعي العرض التجميعي وكنتيجة لهذا فإن المنشآت تبدأ في التوسع في الإنتاج. وهذا سيؤدي إلى زيادة في الدّخل والإنتاج ومن ثم التوظّف وسيرتفع الدخل القومي في اتجاه مستوى الدّخل التوازني عند النقطة (جـ).

ب ـ حالة فائض في العرض التجميعي:

والآن لنأخذ عكس الحالة الأولى ولنبدأ بمستوى دخل قدره 2000 دينار. فعند هذا المستوى من الدّخل الاستهلاك المخطط يساوي 1820 ديناراً والاستثمار المخطط يساوي 100 دينار ومجموعهما يعطينا الطلب التجميعي وهو 1920 ديناراً وهذا أقل من العرض التجميعي ـ الذي يساوي 2000 دينار ـ بما قيمته 80 دينار. وهذا يعني أن معدل الادّخار المخطط من قبل قطاع المستهلكين أكبر من معدل الاستثمار المخطط من قبل المنشآت وبالتالي فإن المنشآت ستجد أن مبيعاتها أقل مما هو مخطط أي أن هناك تراكماً في المخزون من السلع المنتجة من قبل المنشآت بواقع 80 ديناراً في السنة. وهذا التراكم في المخزون يؤدي بالمنشآت إلى أن تقلل من إنتاجها وبالتالي سيقل الدّخل وكذلك التوظّف وسيتجه الدخل القومي إلى نقطة التوازن (جـ) في شكل (16 ـ 3).

4 ـ إيجاد الدّخل التوازني بتساوي الاستثمار والادِّخار

باستخدام شكل (16 ـ 4) يمكننا أن نرى أن الاستثمار المخطط عبارة عن خط أفقي بما قيمته 100 دينار في السنة، والادِّخار هو المنحنى خ (دالة الادِّخار). ولقد أخذت المعلومات أَو البيانات التي رسمت بها هذه المنحنيات من الجدول السابق. ويتم الوصول إِلى الدّخل التوازني عند تساوي الادِّخار المخطط مع الاستثمار المخطط وهذا يتم عند النقطة جـ وعند هذا المستوى فالمنشآت لا ترغب في تغيير معدَّل الإِنتاج وليس لدى هذه المنشآت أي زيادة أَو نقص في المخزون. أما إذا كان الإِنتاج عند مستوى الدّخل 1800 دينار مثلاً بدلاً من 1600 دينار وهو مستوى الدّخل التوازني. فعند هذا المستوى من الدّخل (1800) فالاستثمار المخطط يساوي 100 دينار ولكن الادِّخار المخطط يفوق هذا المستوى فالادِّخار المخطط يساوي 140 دينار وهذا يعني أن القطاع العائلي (المستهلكين) لا يشترون الناتج الكلي للمنشآت وعلى هذا فإن هناك تراكماً في المخزون بما قيمته 40 ديناراً، ولكن هذا المعدل من الناتج لا يستمر لأن المنشآت تقوم بمراجعة موقفها نظراً لتراكم المخزون ومن ثم تقوم بتقليص إنتاجها. وهذا يؤدي إِلى نقص في الناتج والتوظّف ومن ثم فإن الدخل يتجه إِلى مستوى الدّخل التوازني وهو أقل من الدّخل القومي. أما إذا كان مستوى الدّخل القومي يبلغ 1400 دينار وهو أقل من مستوى الدّخل التوازني. فعند هذه النقطة أَو هذا المستوى من الدّخل يكون الاستثمار المخطط يساوي 100 دينار ولكن الادِّخار المخطط يساوي 60 ديناراً وهذا يعني أن المستهلكين يقومون بشراء كمية أكبر من الناتج القومي أكثر مما توقعت المنشآت وبالتالي سيحدث نقص في المخزون بمقدار 40 ديناراً وعنده يتساوى الادِّخار الفعلي مع الاستثمار الفعلي ولكن هذا الوضع لا يستمر طويلاً نظراً لأن المنشآت سوف تحاول زيادة المخزون وفي محاولتهم هذه سوف يزداد الإِنتاج وبالتالي التوظّف وهذا يؤدي إِلى التحرك إِلى مستوى دخل أكبر أي إِلى مستوى الدّخل التوازني.



شكل (16 ـ 4)

الدّخل التوازني بطريقة تساوي الادِّخار والاستثمار

5 ـ المكاثر

نلاحظ من شكل (16 ـ 3) بأنه عندما كان هناك استهلاك فقط (ك) فإن مستوى الدّخل التوازني يكون أقل عن الحالة التي نضيف فيها إِلى الاستهلاك إنفاقاً آخر وهو الاستثمار (ث). فلو أضفنا الاستثمار المخطط إِلى هذه الصورة فإن مستوى الدخل التوازني يتغيّر، وهذا يعني أنه عند زيادة 100 ديناركاستثمار فإن هذه الزيادة أدَّت إِلى زيادة مستوى الدخل التوازني بخمسة أضعاف هذا المبلغ أي إِلى 500 دينار. فهذه الزيادة (الخمسة أضعاف) تسمى بتأثير المكاثر. فالمكاثر هو عبارة عن العدد الذي إذا ضرب في التغير في الإِنفاق (إنفاق استثماري، إنفاق عام. . إلخ) نحصل على التغير في الدخل. وبمعنى آخر فإن الزيادات في الاستثمار أو في الاستهلاك المستقل عن الدّخل تؤدي إِلى زيادة أكثر في الدّخل والناتج، والعكس صحيح. ولكي نفهم الزيادة أو النقص في مستوى الدّخل التوازني لنضرب مثلاً عددياً بسيطاً. فلنفرض أن الميل الحدي للاستهلاك (م ح ك) هو 0,8 والميل الحدي للادخار (م ح خ) هو 0,2 ولنفرض أن المنشآت قررت زيادة الاستثمار المخطط بواقع 100 دينار

في السنة. ففي الجولة الأولى يزداد الاستثمار بمقدار 100 دينار والدخل يزداد بمقدار 100 دينار لأن هذا الاستثمار يذهب على أساس أنه دخل لآخرين. . كما هو مبين بجدول (16 ـ 2).

جدول (16 ـ 2)

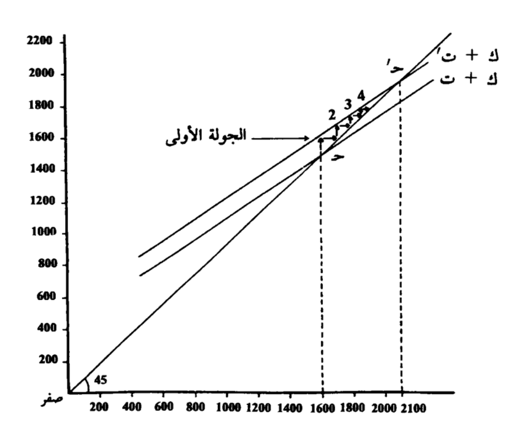
المكاثر

(1) الجولة	(2) الزيادة في الدخل	(3) الزيادة في الاستهلاك المخطط
(زيادة 100 دينار في الاستثمار)		
1	100	80
2	80	64
3	64	51,2
4	51,2	40,96
5	40,96	32,77
-	-	-
-	-	-
-	-	-
كل الجولات الأخرى	163,84	132,07
المجموع	**500**	**400**

والعمود (3) يبيِّن الزيادة في الاستهلاك المخطط من قبل القطاع العائلي الذين تسلموا الزيادة أَو الإِضافة في الاستثمار على أنه دخل (100 دينار). فالزيادة في الاستهلاك المخطط يمكن إيجادها بضرب الميل الحدي للاستهلاك في الزيادة في الدخل. ففي الجولة الأولى م ح ك يساوي 0,8 فالاستهلاك

سيزداد بمقدار 80 أي (0,8 × 100 = 80 دينار) ولكن ليست هذه نهاية المطاف. فهذه الإضافة في الاستهلاك سوف تؤدي إلى زيادة دخل أفراد آخرين بما قيمته 80 ديناراً وعلى هذا الأساس فإنه في الجولة 2 سوف نرى أن الدّخل يزداد بسفدار 80 ديناراً والزيادة في الاستهلاك من جراء هذه الزيادة في الدّخل هي (0,8 × 80 = 64 ديناراً) وفي النهاية تجد أن الزيادة في الاستثمار بواقع 100 دينار تؤدي إلى أن مستوى الدّخل يزداد بواقع 500 دينار وإضافة 400 دينار في الاستهلاك من الزيادة في الدخل القومي. وبمعنى آخر فإن مستوى الدخل التوازني قد تغير خمسة أضعاف الزيادة في الاستثمار.

والآن لنترجم هذه المناقشة إلى رسم بياني كما في شكل (16 ـ 5).



شكل (16 ـ 5)

أثر المكاثر

لنبدأ من مستوى الدّخل التوازني (1600) عند النقطة حـ، ولنفرض أن الاستثمار ازداد بواقع 100 دينار من ث إلى ثَ وهذا يؤدي انتقال منحنى ك+ث إلى منحنى جديد ك+ثَ وهو أعلى من المنحنى السابق وهذا يعني أن الطلب التجميعي انتقل إلى أعلى بمقدار 100 دينار والعرض التجميعي يلحق بالطلب التجميعي فبزيادة كل دينار في الدّخل القومي يزداد العرض التجميعي بواقع دينار ولكن الطلب التجميعي يزداد بجزء من ذلك الدينار وهذا الجزء يساوي الميل الحدي للاستهلاك (0,8) ولهذا فإنه سيكون هناك مستوى دخل توازني جديد عند النقطة جـ.

معادلة المكاثر:

إذا بدأنا بالمعادلة = ك + ث (1)

حيث د تعني الدخل. ك تعني الاستهلاك، ث تعني الاستثمار وأن الاستهلاك دالة في الدّخل تمثّله المعادلة.

ك = أ + ب د (2)

وبالتعويض عن (ك) بقيمتها في المعادلة الأولى تصبح معادلة الدّخل كما يلي:

د = أ + ب د + ث (3)

وبجمع الأطراف المتشابهة نجد أن الدّخل التوازني هو:

$$\text{د} = \frac{\text{أ} + \text{ث}}{1 - \text{ب}} \qquad (4)$$

فإذا افترضنا أن الاستثمار قد زاد إلى ث1، فإن الدّخل التوازني المرتبط بهذا المستوى من الاستثمار سيكون كالآتي:

$$\text{د}_1 = \frac{\text{أ} + \text{ث}_1}{1 - \text{ب}} \qquad (5)$$

وبطرح المعادلة (4) من المعادلة (5) تكون النتيجة كما يلي:

$$د_1 - د = \frac{ث_1 - ث}{1 - ب} \qquad (6)$$

وحيث أن $د_1 - د = \triangle د$ (التغير في الداخل).

و$ث_1 - ث = ث$ (التغير في الاستثمار).

$$إذن\ \triangle د = \triangle ث \left(\frac{1}{1-ب}\right)$$

$$أي\ أن\ \triangle د = م \triangle ث$$

$$حيث\ م = المكاثر = \left(\frac{1}{1-ب}\right)$$

$$أو\ أن = \frac{\triangle د}{\triangle ث} = \frac{1}{1 - ب}$$

ومن هنا نستطيع القول بأن المكاثر هو مقلوب الميل الحدي للادخار وفي مثالنا السابق فقد افترضنا أن الميل الحدي للاستهلاك = 0,8، ونظراً لأن مجموع كل من الميل الحدي للاستهلاك والميل الحدي للادخار يساوي واحداً فإن الميل الحدي للادخار = 0,2، وبذلك سيكون المكاثر هو 5 فالزيادة في الاستثمار بمقدار 100 دينار ستؤدي إلى زيادة في الدّخل التوازني بمقدار 500 دينار.

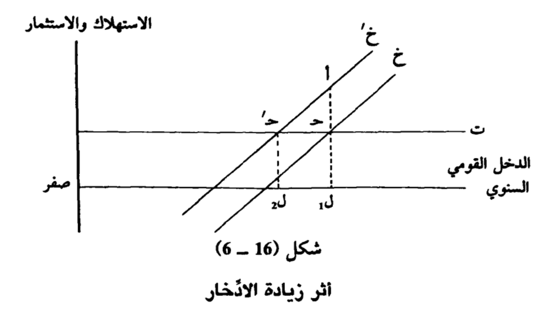
ويمكننا استنتاج المكاثر إذا كان لدينا إما الميل الحدي للادخار أَو الميل الحدي للاستهلاك. وعند معرفة المكاثر يمكننا إيجاد التغير في مستوى توازن الدّخل الناجم عن التغير في الإنفاق وفقاً للمعادلة التالية:

التغير في مستوى الدّخل التوازني = المكاثر × التغير في الإِنفاق

ويعمل المكاثر سواء أكانت هناك زيادة أَو انخفاض في الإِنفاق.

آثار إدخار أكثر:

إن تأثير المكاثر يظهر عندما يكون هناك تحرك في دالة الاستهلاك أَو الاستثمار وذلك نظراً للتغير في الإِنفاق الذاتي. أي تغير في الاستهلاك المستقل عن الدّخل أَو التغير في الاستثمار، ولكن ماذا يحدث عندما يكون هناك رغبة أكثر في الادِّخار؟ أَو بمعنى آخر أن الرغبة في الاستهلاك تقل والرغبة في الادِّخار تزداد. فعندما يحدث هذا فقد يؤدي إِلى نقص في مستوى الدخل التوازني. فالفرد يمكن أن تزداد ثروته في المستقبل نتيجة لزيادة ادخاره ولكن من جهة نظر المجتمع فالزيادة في معدل الادِّخار ربما تؤدي إِلى نقص في الدّخل والتوظّف ويمكن توضيح ذلك بياناً كما في شكل (16 ـ 6). فالاستثمار عبارة عن خط مستقيم مواز للمحور الأفقي (ث) ومستوى الدّخل التوازني تحصل عليه عند تلافي دالة الاستثمار. (ث) مع دالة الادِّخار (خ) أي عند النقطة ح حيث مستوى الدّخل التوازني ل$_1$. لنفرض أن الأفراد في المجتمع قرروا زيادة معدل ادخارهم أي أن استهلاكهم سيقل عند كل مستوى من مستويات الدخل وهذا يعني أن دالة الاستهلاك ستنتقل إِلى أسفل ودالة الادِّخار (خ) تنتقل إِلى أعلى من خ إِلى خ. وعند مستوى الدّخل التوازني القديم (ل$_1$) يكون الادِّخار المخطط يساوي المسافة من المحور الأفقي حتى النقطة أ على دالة الادِّخار خ أي المسافة أل$_1$. ونظراً لأن المنشآت لم تصرف كل إِنتاجها كما توقعت فإن هناك تراكماً في المخزون يساوي المسافة الرأسية أ ح. ونظراً لهذا التراكم في المخزون غير المتوقع فإن المنشآت تبدأ في تقليص إِنتاجها. ونتيجة لهذا فإن مستوى الدّخل التوازني يقل إِلى مستوى دخل توازني جديد عند النقطة ح. أي أن مستوى الدّخل التوازني الجديد يساوي ل$_2$. ولهذا فإنه إذا ما قرر جميع الأفراد ادخارهم فإن مستوى الدّخل التوازني ينخفض مع بقاء الادِّخار الفعلي على حاله.



شكل (16 ـ 6)

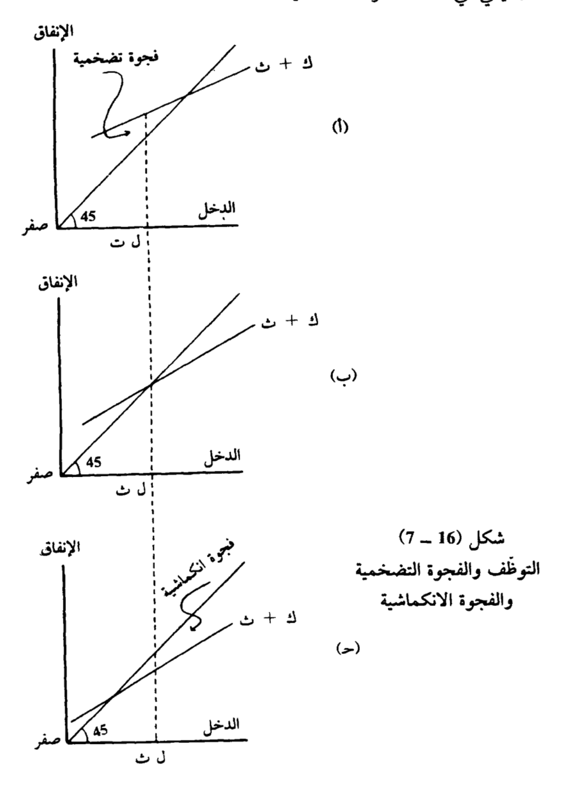
أثر زيادة الادِّخار

6 ـ الفجوة التضخمية والفجوة الانكماشية

عرفنا كيف نحدد مستوى الدّخل التوازني وعرفنا ماذا يحدث عندما يكون الطلب التجميعي أكبر من العرض التجميعي أَو أقل منه أَو مساوٍ له. وإذا ما كانت لدينا فكرة عن مستوى الدّخل الذي يكون عنده الاقتصاد في حالة توظف كامل فإنه يمكننا توضيح ما يسمى بالفجوة التضخمية والفجوة الانكماشية.

ولننظر إِلى شكل (16 ـ 7) أ، ب، حـ ففي الشكل (16 ـ 7) ب نجد أن مستوى الدّخل الذي يحقق التوظّف الكامل هو ل ت والطلب التجميعي ك + ث ونقطة تقاطع منحنى العرض التجميعي مع منحنى الطلب التجميعي تقع عند مستوى الدّخل الذي يحقق التوظّف الكامل. أما في الشكل (16 ـ 7)أ فإن هناك فجوة بين الطلب التجميعي والعرض التجميعي وهذه الفجوة تسمى بالفجوة التضخمية وذلك لأن الطلب التجميعي يفوق العرض التجميعي عند مستوى الدّخل الذي يحقق التوظّف الكامل في الاقتصاد. أما في الشكل (16 ـ 7) حـ فإن الفجوة يطلق عليها الفجوة الانكماشية وذلك لأن العرض التجميعي يفوق الطلب التجميعي عند مستوى الدّخل الذي يحقق التوظّف الكامل. وأنصار هذا النموذج البسيط الذي ناقشناه سابقاً يرون بأنه لا بد من طرق لغلق

هذه الفجوة التضخمية وذلك بإنقاص الطلب التجميعي أَو بزيادة الطلب التجميعي في حالة الفجوة الانكماشية.



شكل (16 ـ 7)
التوظّف والفجوة التضخمية والفجوة الانكماشية

7 ـ التضخم

ناقشنا فيما سبق ما يسمى بالفجوة التضخمية والفجوة الانكماشية، ولم نتحدَّث عن استقرار الأسعار، وعدم استقرار الأسعار كما هو واضح يمكن أن يكون ارتفاعاً أَو أن يكون انخفاضاً. وإذا ما كان هناك ارتفاع في مستوى الأسعار العام فإننا نقول بأن هناك تضخماً أما إذا كان هناك انخفاض في المستوى العام للأسعار فإننا نسمي هذا انكماشاً. فالتضخم إذن هو الارتفاع المستمر في المستوى العام للأسعار أَو المتوسط العام للأسعار، ولا يقصد به ارتفاع سعر سلعة معينة. فقد تكون أَسعار بعض السلع منخفضة وأَسعار بعض السلع الأخرى مرتفعة ولكن المستوى العام للأَسعار في ارتفاع وبالتالي فإنه يمكن أن نقول إن هناك تضخماً. وكلما ارتفع المستوى العام للأَسعار للسلع والخدمات فإن القيمة التي يشتريها الدينار من السلع والخدمات تقل وبالتالي فإن التضخم يؤدي إِلى تناقص القيمة الشرائية للنقود.

ويمكن تصنيف أنواع عدة من التضخم طبقاً لسببه فهناك ما يسمى بالتضخم بفعل جذب الطلب. فعندما يكون الاقتصاد في حالة توظف كامل فإن الإِنتاج (في المدى القصير) لا يمكن زيادته وذلك لعدم توافر موارد يمكن استخدامها في زيادة الإِنتاج وبالتالي فإنه عندما يزداد الطلب التجميعي على السلع فلا توجد موارد بحيث تساهم في الإِنتاج من هذه السلع لمقابلة الزيادة في الطلب ونتيجة لهذا فإن الأَسعار تبدأ في الارتفاع. والخلاصة أن التضخم بفعل جذب الطلب يقع عندما يكون الطلب التجميعي للاقتصاد يفوق العرض. فالاقتصاد لا يستطيع الوفاء بإِنتاج ليغطي الطلب وبمعنى آخر فإن هناك نقوداً كثيرة تطارد سلعاً قليلة والنتيجة هي الارتفاع في الأَسعار. وهاك نوع آخر من التضخم وهو ما يسمى بالتضخم بفعل ضغط التكاليف، ويقع هذا النوع من التضخم عندما يقوم أصحاب الموارد الإِنتاجية بزيادة أَسعار هذه الموارد بأكثر من الزيادة في الكفاءة الإِنتاجية لها. فعندما ترتفع تكاليف الموارد بأسرع من

الزيادة في الكفاءة الإِنتاجية فإن تكاليف المنشأة لكل وحدة تزداد، وهذه الزيادة في التكاليف تحول إِلى المستهلك وذلك لأن المنشأة تريد المحافظة على أرباحها وبالتالي فإنها تقوم برفع أَسعار منتجاتها، فإذا ما قامت مثلاً نقابات العمال في بريطانيا بالمطالبة بزيادة الأجور، وزادت هذه الأجور بينما الإِنتاجية لم تزداد فإن النتيجة طبقاً لهذا النوع هو ارتفاع في التكاليف وبالتالي ارتفاع في الأَسعار.

أما النوع الأخير من التضخم فهو ما يسمى بالتضخم بفعل ضغط الأرباح فعندما تكون هناك منشآت احتكارية تتحكم في عرض السلع فإنه يمكن لهذه المنشآت التحكم في الأَسعار. فهذه المنشآت تكون من الكبر والاحتكار بحيث تستطيع أن تحدد الأسعار كما تريد. فمثل هذه المنشآت قد تعتبر أنه من السهولة زيادة الأرباح عن طريق زيادة الأَسعار بدلاً من زيادة الكفاءة الإِنتاجية وبالتالي تخفيض تكاليف الإِنتاج.

ولننظر إِلى آثار التضخم فإذا كان هناك مثلاً ارتفاع في المستوى العام للأسعار أَو أن هناك تضخماً بواقع 10% في السنة القادمة وكل شخص عرف بأن الأَسعار سوف ترتفع بواقع 10% ففي هذه الحالة نطلق على هذا المعدل (10%) من التضخم بأنه «معدل متوقع».

أما إذا كان كل شخص يتوقع بأن الأَسعار سترتفع بمعدل سنوي قدره 5% وفي الحقيقة أن الأَسعار ارتفعت بمعدل 10% ففي هذه الحالة يكون هذا المعدل من التضخم «غير متوقع». وهذا التمييز مهم جداً لأنه يتيح لنا أن نفهم أثر التضخم على توزيع الثروة، وهذا التوزيع يكمن في إعادة توزيع الثروة بين الدائنين والمدينين خلال فترات التضخم غير المتوقع.

فإذا قمت باقتراض نقود، وأخذت في دفع سعر فائدة وذلك حتى تعطي الدائن ربحاً. ولنفترض أنه ليس هناك تضخم ولا أحد يتوقع أن يحدث مثل هذا التضخم، فإن الدائن يتقاضى مثلاً 5% كسعر فائدة سنوياً. فإذا اقترضت

100 دينار فإنه يجب أن تعيدها 105 دينار في نهاية السنة. فإذا ارتفعت الأَسعار بمعدل 10% فأنت ستقوم بدفع 105 دينارات للدائن ولكن قيمة هذا المبلغ انخفضت بواقع 10% وفي هذه الحالة دفع لك المقترض مبلغاً قدره 100 دينار ولكن تلقى منك 95 ديناراً في مقابلها. وفي الواقع أنك استفدت بينما خسر الدائن. والسبب هو أن التضخم لم يكن متوقعاً وعلى ذلك فإنه في الفترات التي يكون فيها التضخم النقدي غير متوقع فإن الدائنين في العادة هم الخاسرون أما المدينون فهم الذين يربحون أَو يستفيدون من هذه الفترات.

ونظراً لأن قطاع العائلات هو الذي يقوم بالادِّخار وبالتالي يقوم بإقراض (عن طريق المصرف) قطاع الأعمال وقطاع الخدمات العامة فإن القطاع العائلي يكون هو الدائن والقطاعات الأخرى هي المدينة.

وهناك فئة أخرى تخسر من جراء التضخم غير المتوقع وهي الفئة التي ترتفع مرتباتها بمعدل أقل من معدل ارتفاع الأَسعار. فهذه الفئة لا تحصل على زيادة في الرواتب بمعدل مساوٍ لمعدل ارتفاع الأَسعار، وعلى ذلك يكون هناك إعادة توزيع للدخل من هذه الفئة. أما إذا كان معدل التضخم متوقعاً فإنه يمكن أخذ معدل التضخم النقدي في الاعتبار.

كذلك يؤثر التضخم على المرتبات التي تكون ثابتة مثل المساعدات الاجتماعية فهذه المساعدات الاجتماعية تكون ثابتة ولا تتغير أَو لا تزيد بنفس معدل الزيادة في المستوى العام للأَسعار فمثل هذه الفئات تتأثّر عندما يكون التضخم غير متوقع.

مفاهيم اقتصادية:

التوظف	البطالة
البطالة الدورية	البطالة المقنعة
الطلب التجميعي	العرض التجميعي

الدّخل التوازني	المكاثر
الفجوة التضخمية	الفجوة الانكماشية
التضخم	التضخم المتوقع
التضخم غير المتوقع	التضخم بفعل جذب الطلب
التضخم بفعل ضغط التكاليف	

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ اشرح مفهوم التوظّف، وبيِّن ماذا نقصد عندما نتكلم عن التوظّف الكامل!

2 ـ ما هي البطالة؟ وما أنواعها؟ وما هي الآثار الناجمة عنها؟

3 ـ كيف يمكن إيجاد مستوى الدّخل التوازني يتساوى الاستثمار والادِّخار مستخدماً الرسوم البيانية؟

4 ـ

الدخل	الاستهلاك	الادِّخار	الاستثمار	الطلب التجميعي
300	250			
350	275			
400	300			
450	325			
500	350			

من البيانات السابقة:

أ ـ أكمل الجدول إذا كان الاستثمار يعادل 100 دينار.

ب ـ ارسم هذه البيانات في منحنيات وبيّن الطلب التجميعي.

ج ـ أوجد مستوى الدخل التوازني من الرسم.

5 ـ إذا فرض أن الميل الحدي للاستهلاك يساوي 3/4 وكان مستوى الدّخل التوازني هو 100 مليون دينار، ثم زاد الاستثمار بواقع 10 مليون دينار، فما هو مستوى الدّخل التوازني الجديد؟

6 ـ ما هو المقصود بالفجوة التضخمية والفجوة الانكماشية؟

الفَصْل السابع عشر

إضافة قطاع الخدمات العامّة إلى نموذج الدّخل

هل يمكن أن تتصور أي مجال لا يتأثّر بقطاع الخدمات العامّة. فمثلاً من منكم لا يقوِّم قطاع الخدمات العامّة بتمويل تعليمه. وقطاع الخدمات العامّة هو عبارة عن المؤسسات التي تقوم بأداء خدمة عامة للمجتمع مثل اللجان الشعبية العامة للأمانات المختلفة. ويلاحظ أن قطاع الخدمات العامّة يقوم باستخدام أفراد من القطاع العائلي ليقوموا بأداء خدمات عامة للمجتمع وفي المقابل يقوم المجتمع بسد حاجاتهم. كذلك يقوم قطاع الخدمات العامّة بإشباع حاجات الأفراد الذين لا يستطيعون العمل (مساعدات الضمان الاجتماعي). كذلك يقوم قطاع الخدمات العامّة بإِنتاج بعض السلع وشراء سلع أخرى وهذا ما يسمى بالإِنفاق العام. وهناك وظائف اقتصادية لقطاع الخدمات العامّة، والتي يمكن تصنيفها كالآتي:

1 ـ إنتاج السلع العامة.

2 ـ التحكم أَو تقنين النشاط الاقتصادي.

3 ـ إعادة توزيع الدخل.

4 ـ العمل على استقرار الاقتصاد (تثبيت الأسعار).

5 ـ توفير الأمن والعدل.

ونحن إلى الآن ناقشنا السلع التي تنتج من قبل قطاع الأعمال مثل الخبز، والسلع الصناعية الأخرى ولكن هناك سلع أخرى يقوم بإنتاجها قطاع الخدمات العامّة وتسمى بالسلع العامّة. فالدفاع الوطني وحماية الأمن والمطافىء هي سلع عامة.

1 ـ إنتاج السلع العامّة

هناك خصائص للسلع العامة أهمّها:

أ ـ مبدأ الاقتصار:

فالشخص إذا لم يستعمل السلعة العامّة لا يستطيع استقطاع حصة شخص آخر ولا يستطيع أن يمنع أي شخص من استعمال هذه السلع، فمثلاً في السلع الخاصّة مثل التفاح إذا اشتريت تفاحة وأكلت هذه التفاحة فإنه لا يمكن لشخص آخر أن يفعل مثلك. فالسلع العامّة لا يمكن قصر أي شخص من استعمالها سواء أقام بدفع الثمن أم لا. هذه الخاصية ليست موجودة في السلع الخاصة فالشخص الذي لا يدفع ثمن البدلة يمكن قصره عن استعمالها. وبالإضافة إلى ذلك فإن السلع العامّة لا يمكن تقسيمها إلى أقسام بسيطة، فلا يمكن إنتاجها وبيعها في وحدات صغيرة.

ب ـ التكاليف الحدية صفر:

ليس هناك إضافة للتكلفة من جراء استعمال سلعة عامة من قبل شخص

إضافي. فهذه السلع يمكن استعمالها كلما زاد عدد الناس بدون تكلفة إضافية. فإذا ما قامت اللجنة الشعبية العامة للإعلام بفتح إذاعة وبدأت الإذاعة في الإرسال فإن تغيير مؤشرة جهاز الإذاعة المسموعة الذي لديك على هذه الإذاعة لن يؤدي إلى تكلفة إضافية أو لن يؤدي إلى زيادة تكاليف هذه الإذاعة كذلك سماعك لهذه الإذاعة لن يؤثر على استقبال شخص آخر لهذه المحطة.

ج ـ من الصعب أن تتقاضى من أفراد المجتمع مقابل استعمالهم للسلع العامّة على أساس كم يستعملون من هذه السلعة. فمثلاً من الذي يستطيع أن يحدّد كم يستعمل كل شخص من المطافىء أو الأمن؟ وذلك لأن مثل هذه السلع لا تدخل السوق.

2 ـ التحكم أو تقنين النشاط الاقتصادي:

يقوم قطاع الخدمات العامّة بوضع حدود للأسعار وحماية المستهلك فمثلاً يقوم قطاع الخدمات العامّة بالتحكم في أسعار الكهرباء والغاز.. إلخ وكذلك تسعير كثير من السلع من قبل اللجان الشعبية للاقتصاد حتى يمكن حماية المستهلك. وكذلك يقوم هذا القطاع بوضع السياسات العامة للنشاط الاقتصادي لما فيه مصلحة المجتمع.

3 ـ إعادة توزيع الدّخل:

وهذه تتمثل في سياسة إعادة توزيع الدّخل من بعض الناس إلى فئات أخرى. وهناك طرق كثيرة تستخدم لإعادة توزيع الدّخل ومن هذه الطرق الدفعات التمويلية والضمان الاجتماعي والمساعدات الاجتماعية وبناء المساكن وتوزيعها.. إلخ.

4 ـ الاستقرار الاقتصادي:

تتم بواسطة تطبيق سياسات مختلفة ليمكن القضاء على البطالة والقضاء على التضخم أَو التقليل منه.

5 ـ العدالة والأَمن:

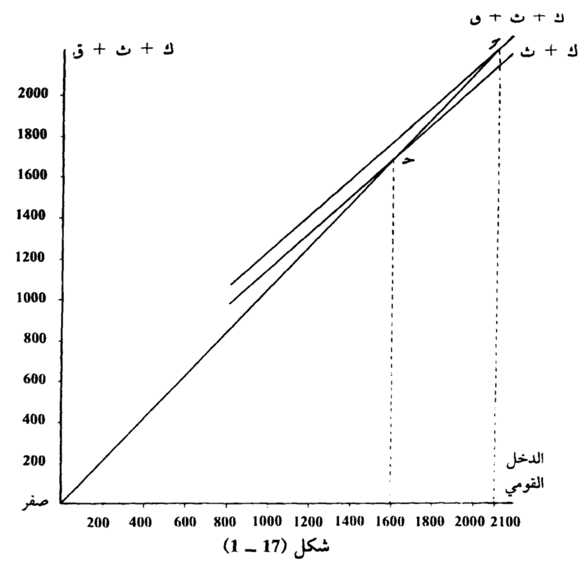
وهذه يقوم قطاعات الخدمات العامة بتوفيرها عن طريق جهاز القضاء والأمن. ويحصل قطاع الخدمات العامة على إيراداته بوسائل مختلفة. ويمكن الحصول عليها عن طريق الاستقطاعات المختلفة مثل الضرائب المختلفة وعن طريق الرسوم الجمركية والرسوم المختلفة.

والآن لنضيف قطاع الخدمات العامة لنموذج الدّخل ولنسمي ما يقوم به قطاع الخدمات العامة من إنفاق على السلع والخدمات بالإِنفاق العام. ولنرى تأثير الإِنفاق العام على السلع على مستوى توازن الدّخل كما نلاحظ تأثير التغير في استقطاعات الضريبة على مستوى توازن الدّخل وسنستخدم في ذلك مفهوم المكاثر الذي شرحناه سابقاً.

1 ـ أثر الإِنفاق العام على مستوى الدخل

ولنفرض أن الإِنفاق العام يحدد بواسطة قرارات سياسية خارج النموذج أي أن الإِنفاق العام لا يتحدد داخلياً في النموذج وإنما خارج النموذج وبمعنى آخر فإن الذي يقوم بتحديد الإِنفاق العام هي المؤتمرات الشعبية الأساسية. ولنرمز للإِنفاق العام بالرمز (ق).

لنأخذ دالة الطلب التجميعي التي استخدمناها سابقاً ونضيف 100 دينار كإِنفاق عام على السلع (ق) وعلى هذا فإن الطلب التجميعي الجديد سيكون ك + ث + ق كما هو مبين بالشكل (17 ـ 1).



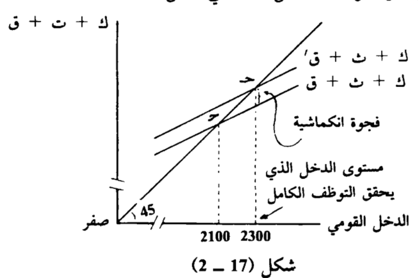
شكل (17 ـ 1)

أثر إضافة قطاع الخدمات العامة

لنبدأ من نقطة التوازن (ح). فالطلب التجميعي يساوي العرض التجميعي عند مستوى توازن الدخل وهو 1600 دينار. وبعد ذلك قمنا بإضافة 100 دينار في شكل إنفاق عام ونتيجة لهذا فإن الطلب التجميعي انتقل إلى أعلى رأسياً بقيمة 100 ليصبح ك + ث + ق. ومنحنى الطلب التجميعي الجديد يقطع منحنى العرض التجميعي عند النقطة حَ وأصبح مستوى توازن الدّخل الجديد هو 2100 دينار. ولكن كيف ازداد مستوى توازن الدّخل بواقع 500 دينار في حين أننا أضفنا فقط 100 دينار كإنفاق عام؟ والجواب هو أن الإنفاق العام أدَّى إلى هذه الزيادة بفعل المكاثر.

فالمكاثر يمكن حسابه بواسطة أخذ مقلوب الميل الحدي للادخار ونظراً لأننا لا زلنا نفترض أن الميل الحدي للاستهلاك يساوي أربع أخماس، وأن الميل الحدي للادخار يساوي خمساً فإن مقلوب الميل الحدي للادخار يكون 5 وهو المكاثر. ونظراً لأننا أضفنا 100 دينار كإنفاق عام فإن مستوى توازن الدخل سيزيد بـ 500 دينار أي (100 × 5).

كيف يمكن استعمال الإنفاق العام في غلق الفجوة التضخمية أو الفجوة الانكماشية. فإذا كانت هناك فجوة انكماشية ـ أي الموقف الذي يكون فيه مستوى توازن الدّخل أقل من مستوى الدخل الذي يحقق التوظّف الكامل ـ فالإنفاق العام يمكن أن يؤدي إلى رفع مستوى توازن الدّخل إلى مستوى الدخل الذي يحقق التوظّف الكامل. كما في شكل (17 ـ 2).



شكل (17 ـ 2)

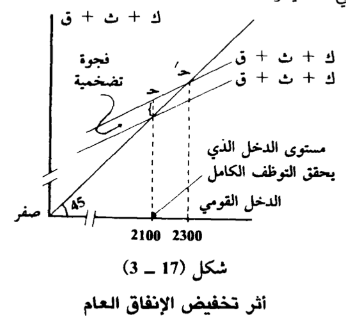
أثر إضافة قطاع الخدمات العامة

ولنبدأ بمنحنى الطلب التجميعي ك + ث + ق، ومستوى توازن الدّخل عند النقطة حـ (2100 ديناراً). أما مستوى الدّخل الذي يحقق التوظّف الكامل فهو عند النقطة حَ (2300 دينار). والفرق بين الطلب التجميعي عند النقطة حـ والعرض التجميعي يسمى بالفجوة الانكماشية والتي تساوي 40 ديناراً. ويقوم قطاع الخدمات العامة بزيادة الإنفاق العام بواقع 40 ديناراً وهي

بقيمة الفجوة. وهذا يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب التجميعي من ك + ث + ق إلى ك + ث + قَ وقَ أكبر من ق بمقدار 40 ديناراً. ومستوى توازن الدّخل الجديد يقع عند النقطة حَ والتي يكون عندها منحنى الطلب التجميعي يساوي منحنى العرض التجميعي. وهذا المستوى من التوازن هو أيضاً مستوى الدّخل الذي يحقّق التوظّف الكامل. ويجب أن يلاحظ أن زيادة 40 ديناراً في الإنفاق العام أدَّت إلى زيادة توازن الدخل بمقدار 200 دينار وهذا يساوي مقدار الزيادة (40 دينار) مضروبة في قيمة المكاثر (5).

وبنفس الطريقة يمكن غلق الفجوة التضخمية وذلك بتخفيض الإنفاق العام. ويمكن استخدام الشكل (16 ـ 3).

فمستوى الدّخل الذي يحقّق التوظّف الكامل هو 2100 دينار أي عند النقطة حـ بينما مستوى توازن الدّخل هو 2300 دينار. أي عند النقطة حَ ونظراً لأن الطلب التجميعي يفوق العرض التجميعي فإن هناك فجوة تضخمية. وقيمة هذه الفجوة هي 40 ديناراً.



شكل (17 ـ 3)

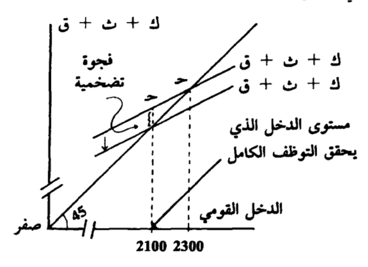
أثر تخفيض الإنفاق العام

والسياسة التي تتبع في هذه الحالة هي القيام بتخفيض الإنفاق العام فقطاع الخدمات العامة يجب أن يخفض من إنفاقه حتى يغلق الفجوة التضخمية

وهذا يتم بتخفيض الإنفاق العام بمقدار 40 ديناراً وبالتالي فإن مستوى توازن الدّخل يقل بواقع 200 دينار أي (5 × 40) ونتيجة لتخفيض الإنفاق العام فإن الطلب التجميعي ينتقل إلى أسفل من ك + ث + ق إلى ك + ث + قَ بقيمة 40 ديناراً حيث قَ تقل عن ق بمقدار 40 ديناراً.

2 ـ أثر تغير الضريبة

رأينا فيما سبق وجهاً واحداً من أوجه السياسة المالية التي ينتهجها قطاع الخدمات العامّة وهذا الوجه هو الإنفاق العام على السلع والخدمات ولكن ماذا عن الوجه الآخر وهو الضرائب؟ ماذا يحدث لمستوى الدخل عند زيادة أو تخفيض الضريبة؟ وكما هو الحال في الإنفاق العام فإنه عند تخفيض الضرائب على الدخل الشخصي مثلاً سيؤدي ذلك إلى أن المستهلكين يصبح لديهم دخل أكثر يمكن التصرّف فيه. وهذا بدوره يؤدي إلى زيادة الاستهلاك. وبمعنى آخر فإن دالة الاستهلاك (ك) ستنتقل إلى أعلى عند تخفيض الضرائب ومن ثم يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب التجميعي ك + ث + ق إلى أعلى. والعكس يحدث عند زيادة الضرائب على الدخول الشخصية فدالة الاستهلاك تنتقل إلى أسفل وهذا يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب التجميعي ك + ث + ق إلى أسفل. كما في شكل (17 ـ 4).



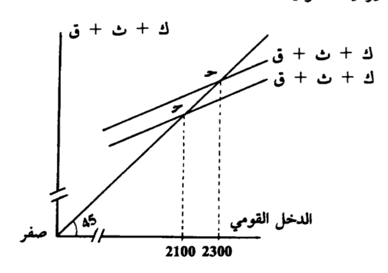
شكل (17 ـ 4) أثر الضرائب على الدّخل

لنفرض أن مستوى الدّخل الذي يحقق التوظّف الكامل يقع عند نقطة حـ وهو (2100) دينار في حين أن مستوى توازن الدخل يقع عند نقطة وهو حـ (2300) دينار. والطلب التجميعي هو ك + ث + ق. وقرر قطاع الخدمات العامّة غلق الفجوة التضخمية وذلك بزيادة الضرائب. وهذا يؤدي إلى أن الدخل المتاح يقل والاستهلاك بدوره يقل حتى ينتقل منحنى الطلب التجميعي إلى أسفل إلى المنحنى الجديد كَ + ث + ق حيث كَ أقل من ك وحجم الضريبة اللازمة لسد الفجوة التضخمية يساوي 50 ديناراً فإذا زادت الضريبة بواقع دينار واحد فإن الاستهلاك المخطط يقل ولكن ليس بدينار ولكن بالميل الحدي للاستهلاك مضروباً في الدينار الذي انخفض به الدخل المتاح ونظراً لأن الميل الحدي للاستهلاك في مثالنا هو 0,8 فإنه كل دينار إضافي في الضرائب سيؤدي إلى تخفيض الاستهلاك المخطط بمقدار 0,80 ديناراً بينما يقل الادخار المخطط بمقدار 0,2 ديناراً ففي الجولة الأولى بعد زيادة الضرائب سيقل الاستهلاك المخطط ولكن ليس بكل الزيادة في الضريبة بل فقط بالميل الحدي للاستهلاك مضروباً فيه ـ الزيادة في الضريبة. وبمعنى آخر فإن التغير في الاستهلاك الناشىء عن الزيادة في الضريبة يساوي الميل الحدي للاستهلاك مضروباً في الزيادة في الضريبة وعلى هذا الأساس فإن التغير في قيمة ك بمقدار 40 ديناراً يحتاج إلى زيادة في الضريبة بواقع 50 ديناراً أي (50 × 0,8) = 40 ديناراً.

وبالمثل في حالة غلق الفجوة الانكماشية. فلكي يتم نقل مستوى توازن الدّخل من 2100 ديناراً إلى 2300 ديناراً يجب تخفيض الضريبة بواقع 50 ديناراً وهذا النقص في الضريبة يؤدي إلى زيادة الاستهلاك بواقع 40 ديناراً والتي تؤدي إلى انتقال منحنى الطلب التجميعي إلى أعلى من كَ + ث + ق إلى ك + ث + ق حيث ك أكبر من كَ كما هو واضح من شكل (17 ـ 5).

والسؤال الآن هو ماذا يحدث عند تغيير الضرائب والإنفاق العام في

نفس الاتجاه وبنفس القيمة؟ نظراً لأن مكاثر الإِنفاق العام أكبر من مكاثر الضريبة عند تغيرهما بنفس القيمة وفي نفس الاتجاه فتحصل على ما يسمى بمكاثر الميزانية المتوازنة.



شكل (17 ـ 5)

أثر تخفيض الضريبة على الدخل

نفرض أن قطاع الخدمات العامّة زاد الإِنفاق العام بمقدار 20 ديناراً ورفع الضرائب بنفس القيمة أي بمقدار 20 ديناراً فماذا يحدث للدخل؟ قد نقول بأن الدّخل لن يتغير نظراً لأن الإِنفاق العام سيذهب أثره من جراء زيادة الضرائب بنفس القيمة؟ إلاَّ أن هذا لا يحدث نظراً لأن مكاثر الضرائب أقل من مكاثر الإِنفاق العام. فمكاثر الضريبة يساوي $\frac{\text{الميل الحدي للاستهلاك}}{\text{الميل الحدي للادخار}}$

بينما مكاثر الإِنفاق العام يساوي $\frac{1}{\text{الميل الحدي للادخار}}$

فإذا ارتفع الإِنفاق العام بواقع 20 ديناراً فإن الإِنفاق الكلي يزداد فإذا كان الميل الحدي للاستهلاك يساوي 0,8 فإن المكاثر يساوي 5 وعلى هذا فإن

الدّخل سيزداد بمقدار 100 دينار. أما إذا رفع قطاع الخدمات العامّة الضرائب فإن مكاثر الضرائب يساوي 4 وبالتالي فإن الإنفاق الكلي ينخفض ولكن الدّخل ينخفض بواقع 80 ديناراً فقط. ونظراً لأن مكاثر الضرائب أقل من مكاثر الإنفاق العام فإن الانخفاض في الإنفاق الكلي الناشىء عن الزيادة في الضرائب سيكون أقل من الزيادة في الإنفاق الكلي الناشيء عن الزيادة في الإنفاق العام وبمعنى آخر فإن مكاثر الميزانية المتوازنة يساوي بالضبط واحداً وهو عبارة عن المجموع الجبري لمكاثر الإنفاق العام ومكاثر الضريبة. فإذا ازدادت (ق) بمقدار 20 ديناراً وزادت الضرائب بمقدار 20 ديناراً فإن الدّخل أيضاً سيزداد بمقدار 20 ديناراً. ويمكن إثبات أن مكاثر الميزانية المتوازنة يساوي بالضبط واحد وذلك كالآتي:

$$\text{مكاثر الإنفاق العام} = \frac{1}{\text{الميل الحدي للادخار}}$$

$$\text{مكاثر الضريبة} = \frac{\text{الميل الحدي للاستهلاك}}{\text{الميل الحدي للادخار}}$$

(ويلاحظ أن هذا المكاثر يكون بالسالب)

عند الميزانية المتوازنة

مكاثر الضرائب + مكاثر الإنفاق العام = 1.

$$\frac{1}{\text{الميل الحدي للادخار}} - \frac{\text{الميل الحدي للاستهلاك}}{\text{الميل الحدي للادخار}}$$

$$= \frac{1 - \text{الميل الحدي للاستهلاك}}{\text{الميل الحدي للادخار}}$$

$$= \frac{\text{الميل الحدي للادخار}}{\text{الميل الحدي للادخار}} = 1$$

مفاهيم اقتصادية:

سلع عامة	التوظف الكامل
الضرائب	مكاثر الضريبة
مكاثر الإِنفاق	الميزانية المتوازنة
السياسة المالية	

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ ما هي الوظائف الاقتصادية لقطاع الخدمات العامة؟

2 ـ ما هي الخصائص الأساسية للسلع العامّة؟

3 ـ بيِّن كيف يمكن غلق الفجوة التضخمية والفجوة الانكماشية باستعمال الإِنفاق العام.

4 ـ إذا كان مستوى الدخل التوازني هو 500 مليون دينار والميل الحدي للاستهلاك يساوي 3/4، وأن هناك زيادة في الإِنفاق العام بواقع 10 مليون دينار، فما هو مستوى الدخل التوازني الجديد؟

الفَصْل الثامن عَشر

النّقود والنّظام المصرفي

ما هي النّقود؟ إن أول ما يتبادر إلى الذهن عند ذكر النّقود هو أنّها مجرد القطع النقدية المعدنية والورقية التي توجد في جيب الشخص ولكن النقود في الواقع أكثر من ذلك فالصك الذي تكتبه على حسابك الجاري هو عبارة عن نقود لأنك بواسطة هذا الصك تستطيع الحصول على سلع وخدمات إذا أردت ذلك. وستتعرّف على النقود بصورة أوضح عند دراستنا لوظائف النّقود.

والنّقود نشأت منذ زمن بعيد ومع نشوء المبادلات الاقتصادية، ونظراً لأن الفرد ينتج منتجات معينة، وفي المقابل يود مبادلة منتجاته بمنتجات الآخرين فإنه لا بد أن يحتاج إلى وسيط لتتم هذه العملية بسهولة. وفي البداية كانت تتم هذه العملية عن طريق المقايضة إلاّ أنه نظراً لصعوبات نظام المقايضة ظهرت وسيلة للتبادل وهي ما نسميها بالنّقود والصفة الأساسية للنقود هي أنّها حق عام يمكن ممارسته ضد كافة السلع والخدمات والحقوق الأخرى. فالطبيعة الأساسية للنقود إذن تكمن في أن الشيء محل الاعتبار قد قبل قبولاً عاماً كحق عام ضد الأشياء الأخرى التي لها قيمة اقتصادية.

والنّظام النقدي القائم الآن قائم على الثقة بمعنى أن قيمة النّقود المتداولة تعتمد على ثقة الناس فيها وقبولهم لها، وفي ظل هذا النّظام لا يمكن تحويل النّقود المتداولة إلى كمية ثابتة من الذهب أَو الفضة.

1 ـ وظائف النّقود

تقوم النّقود بأداء عدد من الوظائف المختلفة وهي أنها وسيط للتبادل، ومعيار للقيمة، ومخزن للقِيَم.

أ ـ النّقود كوسيط للتبادل:

فالنّقود كوسيط للتبادل تؤدي إِلى أن الأفراد يقومون بالتخصص في إِنتاج معين ثم يقومون بتبادل ثمرة إِنتاجهم بثمرة إِنتاج الآخرين ولكي تقوم النقود بدورها كوسيط للتبادل فإنه بصفة عامة يجب أن تقبل على أساس أنّها وسيلة للدفع لكل المبادلات التي تتم في المجتمع. فالنّقود كوسيط للتبادل تمكِّن الأفراد من أن يتبادلوا بسهولة وبحرية إِنتاجهم بإِنتاج الآخرين.

ب ـ النّقود كمعيار للقيمة:

وتأتي هذه الوظيفة من مهمة قيام النقود بقياس قيمة الأشياء. أي أن النّقود هي الأداة التي يمكن بواسطتها التعبير عن قِيَم السلع والخدمات: فهي تمكِّن الأفراد من مقارنة القِيَم النسبية للسلع المختلفة في الاقتصاد. ووحدة القياس في الجماهيرية العربية الليبيّة الشعبية الاشتراكية هي الدينار والذي يساوي 1000 درهم.

ج ـ النقود كمخزن للقِيَم:

طبقاً لهذه الوظيفة فإِن النّقود يمكن تأجيل تبادلها في مقابل السلع التي يرغب فيها حاملها في وقت لاحق، فالمزارع الذي ينتج سلعة ليس هناك أحد بحاجة إليها الآن سيضطر إِلى حفظها إذا لم تكن هناك نقود ويجب أن يحافظ على هذه السلعة من تقلبات الطقس والحشرات وغيرها من الأوبئة، وبالتالي فإن هناك صعوبات تقابله في هذه الحالة. فإذا كانت هناك نقود فإنه سيقوم ببيعها الآن ويحتفظ بالنّقود إِلى أن يحين موعد إنفاقها. وبالرغم من أن النّقود

ليست مناسبة تماماً للاحتفاظ بها خصوصاً عند تقلّبات الأسعار إِلاَّ أنها أكثر الأصول سيولة. فالدينار عندما يكون لديك فإنه يمكنك إبداله بأية سلعة أَو أي أصل آخر في أي مقارنة بالسلع الأخرى، ولذلك فإن كثيراً من الأفراد يحتفظون بجزء من ثروتهم في صورة نقود سائلة.

2 ـ عرض النّقود

ليس هناك اتفاق بين الاقتصاديين على ما يمكن إدخاله ضمن عرض النّقود وما لا يمكن إدخاله. وإذا ما عرفنا النّقود على أنها تقوم بالوظائف الثلاثة السابقة فإن عرض النّقود يجب أن يشمل العملة المتداولة والودائع تحت الطلب. والعملة المتداولة تشمل النّقود الورقية مثل الدينار والنصف دينار... إلخ والنّقود المعدنية مثل ال 10 دراهم و50 درهم.. إلخ. أما الودائع تحت الطلب فهي عبارة عن الحسابات الجارية في المصارف التجارية التي يمكن تحويلها إِلى نقود سائلة عند الطلب، وبمعنى آخر فإنه يمكنك كتابة صك في أي وقت على حسابك الجاري. وهذا يسمى بالتعريف الضيق للنقود فعرض النّقود طبقاً لهذا التعريف يشمل النّقود المتداولة في أيدي الأفراد (خارج المصارف) والودائع تحت الطلب. وفي ليبيا يأخذ المصرف المركزي بهذا التعريف لعرض النّقود. فعرض النّقود في ليبيا يتكون من الودائع تحت الطلب والعملة المتداولة خارج المصارف.

أما التعريف الثاني لعرض النّقود فهو يتكون من الودائع تحت الطلب والعملة المتداولة خارج المصارف والودائع لأجل في المصارف التجارية. والودائع لأجل تشمل حسابات الادخار.. وتسمى بالودائع لأجل لأن المصرف يطلب منك تقديم طلب مقدماً كي يمكنك سحب نقودك من حساب الادخار.

ونحن هنا سنأخذ بالتعريف الأول لعرض النّقود طبقاً لما هو موجود في

ليبيا أي أن عرض النّقود يتكون من العملة المعدنية والعملة الورقية والودائع تحت الطلب.

والسؤال الآن كيف تدخل العملة التداول؟ ومن الذي يراقب عرض النّقود ومن الذي يتولى إصدار النّقود؟ والجواب على هذه الأسئلة هو المصرف المركزي.

3 ـ المصرف المركزي

المصرف المركزي هو مصرف للدولة وظيفته الأساسية التحكم في عرض النّقود في الاقتصاد القومي وهو عبارة عن أداة في يد الدولة.

وهناك عدة وظائف للمصرف المركزي هي:

إنه مصرف المصارف، وإنه مصرف الدولة، وإنه مصرف إصدار.

أ ـ المصرف المركزي مصرف المصارف:

فالمصارف التجارية تحتاج إلى مصرف لكي تودع أموالها بالإضافة إلى أنها تحتاج إلى وسيط تستطيع عن طريقه أن تحول نقودها إلى المصارف الأخرى كذلك تحتاج إلى مكان لتقترض منه عند الحاجة أي عندما تكون محتاجة إلى سيولة، والمصرف المركزي هو الذي يقوم بهذه الوظائف. فهو الذي يقبل الودائع من المصارف التجارية وهو في نفس الوقت المصرف الذي يقوم بإقراض المصارف التجارية عندما تكون في حاجة إلى سيولة وهو يقوم بتحويل النّقود من مصرف إلى مصرف آخر وإذا ما قام المصرف التجاري بالاقتراض من المصرف المركزي فإنه يجب أن يدفع سعر فائدة وسعر الفائدة الذي يدفعه المصرف التجاري للمصرف المركزي يسمى بسعر الخصم. كذلك يستطيع المصرف المركزي أن ينقذ المصارف التجارية من الإفلاس. وبمعنى آخر فإن المصرف المركزي هو المصرف الذي يتحكم في المصارف التجارية.

ب ـ مصرف الدولة:

يتولى المصرف المركزي كثيراً من المهام المصرفية لصالح الدولة. فالمصرف المركزي يقوم من الدولة مقام المصارف التجارية من الأفراد، فالمصرف المركزي يحتفظ بجميع حسابات الدولة لديه. فالدولة تقوم بإيداع جميع إيراداتها في حسابات خاصة لدى المصرف المركزي. وقد تلجأ إليه للاقتراض إذا ما دعت الحاجة إلى ذلك.

ج ـ مصرف إصدار:

وهذه أهم وظيفة من وظائف المصرف المركزي. فهو المصرف الذي يتحكم في عرض النّقود وهذه تتم عن طريق التحكم في العملة المتداولة. فالمصرف المركزي هو الذي يتولى إصدار النّقود. .

4 ـ المصارف التجارية

وهذه هي المصارف التي تقوم بعدة وظائف أهمّها الوظيفتان التاليتان. فالمصارف التجارية تقوم بقبول الودائع من الأفراد، وخلق الودائع، فالمصرف التجاري يقبل من أي فرد يريد أن يضع وديعة وكذلك يقوم بخلق النّقود. وبالطبع فإن الودائع تحت الطلب جزء من عرض النّقود وهذه الودائع تتحكم فيها المصارف التجارية فإذا كانت المصارف التجارية تقبل هذه الودائع وهذه الودائع مغطاة بعملة ورقية ومعدنية بنسبة 100 في المائة فإن المصرف التجاري يصبح خزينة فقط ولكن في الواقع أن المصرف لا يحتاج أن يحفظ نسبة 100 في المائة من هذه الوديعة بل يستطيع أن يستعمل جزءاً من الوديعة. وبهذه الطريقة تتم وظيفة خلق الودائع ولنبحث كيفية خلق الودائع وبالتالي المساهمة في زيادة عرض النّقود عن طريق المصارف التجارية بشيء من التفصيل.

ولنفرض أن هناك مصرفاً واحداً ولنفرض أن هذا المصرف ولتسميه أ قد تلقى وديعة بقيمة 1000 دينار وبالتالي فإن سجلات هذا المصرف (مصرف أ) تكون على النحو التالي: .

جدول (18 ـ 1)

مصرف أ

الأصول		الخصوم	
احتياطي	1000 دينار	1000 دينار	ودائع
المجموع	1000 دينار	1000	المجموع

والوديعة وضعت في جانب الخصوم وذلك لأنّها ملك لصاحبها والمصرف مستعد لردها عند الطلب، ولكن طالما أنّها موجودة في المصرف فهي في نفس الوقت تعتبر احتياطي أَو سيولة في اليد: ولكن المصرف لا يستطيع إنفاق كل احتياطاته الزائدة فبحكم القانون يجب أن يحتفظ بنسبة من الوديعة كاحتياطي لكي يدفع للمودعين الذين قد يطلبون ودائعهم في أي وقت، ويلاحظ بأن الاحتياطي القانوني في ليبيا هو 15 في المائة على الودائع تحت الطلب. وتسهيلاً للحساب فلنفرض في مثالنا هذا أن المصرف المركزي يتطلّب طبقاً للقانون 10 في المائة كاحتياطي. فبالنسبة للمصرف أ فإن هذا الاحتياطي يعني أن المصرف أ يجب أن يحتفظ بنسبة 10 في المائة من الـ 1000 دينار كاحتياطي أَو 100 دينار. وعلى ذلك فإن النّقود الباقية تكون معدة للإقراض أي أن الاحتياطات الزائدة لدى المصرف عبارة عن 1000 − 100 = 900 دينار وهذا مبين في الجدول التالي:

جدول (18 ـ 2)

مصرف أ

الموجودات		الخصوم
احتياطي	100 دينار	1000 دينار ودائع
قروض	900 دينار	
المجموع	1000 دينار	1000 دينار

فالمصرف أ يستطيع إذن إقراض 900 دينار ولنفرض أن شخصاً جاء إلى المصرف أ وطلب إقراضه 900 دينار ليشتري سيارة ولنفرض أن هذا الشخص لديه حساب جاري لدى المصرف أ. وبالتالي فإن مركز المصرف أ سيكون على النحو التالي:

جدول (18 ـ 3)

مصرف أ

الموجودات		الخصوم
احتياطي	100 دينار	1000 دينار ودائع
قروض	900 دينار	
المجموع	1000 دينار	1000 دينار المجموع

وهذه الـ 900 دينار عبارة عن خلق لنقود من قبل المصرف أ. وهذا المصرف الوحيد يستطيع أن يصدر قرضاً مساوياً لاحتياطاته الزائدة وبالتالي يستطيع خلق نقود ولكن هل تستطيع المصارف التجارية خلق نقود لتغطية احتياجات الاقتصاد القومي؟ هذا ما سنحاول الإجابة عليه وسنشمل مصارف أخرى إلى جانب المصرف أ.

وفي الواقع نحن استعملنا مصرفاً واحداً واعتبرنا أن النّقود تدخل وتخرج من هذا المصرف، أي أن كل المعاملات التي تمّت من وإلى المصرف أ ولذلك فإن عملية خلق النّقود تتم بسرعة ولكن النظام المصرفي في مجمله يستطيع خلق نقود ويستطيع زيادة عرض النّقود أكثر من المصرف الواحد. لنبدأ من النقطة التي تركنا فيها مصرف أ ونفترض أن الشخص كتب صكاً بمبلغ 900 دينار لمنشأة بيع السيارات في مقابل الحصول على السيارة التي يريد شراءها والتي اقترض مبلغ 900 دينار في مقابل الحصول عليها. وأن منشأة

السيارات بعد استلام الصك أودعته بحسابها في مصرف ب وهو مصرف أخر. وعندما تمت عملية تحويل هذا الصك فإن المركز المالي للمصرفين (مصرف أ، ومصرف ب) سيكون على النحو التالي:

جدول (18 ـ 3)

مصرف أ

الموجودات		الخصوم
احتياطي	100 دينار	1000 دينار ودائع
قروض	900 دينار	
المجموع	1000 دينار	1000 دينار المجموع

جدول (18 ـ 4)

مصرف ب

الموجودات		الخصوم
احتياطي	900 دينار	900 دينار ودائع
المجموع	900 دينار	900 دينار المجموع

فمصرف أ يعود كما كان من قبل فالـ 1000 دينار كودائع تتساوى مع 900 كقروض و100 كاحتياطي. أما مصرف ب فإن احتياطاته ستبلغ 900 دينار بسبب إيداع مبلغ قدره 900 دينار والذي جاءت من مصرف أ وظهرت في مصرف آخر وبالتالي فإنها ستخلق نقوداً أخرى. فمصرف ب مستعد أن يستعمل هذه الوديعة 900 دينار. أي أنه مستعد لإقراض هذا المبلغ ولكنه مثل مصرف أ يجب أن يحتفظ باحتياطي بمعدل 10 في المائة من هذه الوديعة أَو أن يحتفظ بـ 90 دينار كاحتياطي ويقوم بإقراض مبلغ 810 دينار. لنفرض أن شخصاً جاء إلى مصرف ب ليقترض مبلغ 810 دينار وأن المصرف ب أقرضه

هذا المبلغ وذلك بقصد شراء دراجة نارية وكتب صكاً لبائع الدراجات النارية بمبلغ 810 دينار وأن بائع الدراجات النارية وضع هذا الصك في مصرف آخر وليكن مصرف ح. وعندما يصل الصك إلى المصرف ب فإن الوضع المالي للمصارف أ، ب، ح يصبح على النحو التالي:

جدول (18 ـ 3)

مصرف أ

الموجودات		الخصوم
احتياطي	100 دينار	1000 ودائع
قروض	900 دينار	
المجموع	1000 دينار	1000 دينار المجموع

جدول (18 ـ 4)

مصرف ب

الموجودات		الخصوم
احتياطي	90 دينار	900 ودائع
قروض	810 دينار	
المجموع	900 دينار	900 دينار المجموع

جدول (18 ـ 5)

مصرف حـ

الموجودات		الخصوم
احتياطي	810 دينار	810 دينار ودائع
المجموع	810 دينار	810 دينار المجموع

ويجب أن يلاحظ أن الـ 1000 دينار الأصلية قد أضافت 900 دينار و810 دينار أَو 1710 دينار لموجودات النظام المصرفي. فالنظام المصرفي التجاري خلق 1710 ديناراً كقيمة شرائية من القروض. وإذا ما قام المصرف ح بإقراض المبلغ الذي أودع لديه فإنه يمكن أن يحتفظ بـ 81 دينار كاحتياطي ويقوم بإقراض 729 دينار وهكذا. وبالتأكيد ستكون هناك نهاية لهذه العملية. إلاَّ أنه يجب أن يلاحظ أن الودائع والقروض والاحتياطي المطلوب تتناقص. وكل منهما يجب أن تكون أقل فأقل مع عملية خلق النّقود. وللتأكد من ذلك ستتعرض للمركز المالي لكل المصارف في الاقتصاد القومي مجتمعة وفي مثالنا لهذا فإن النّظام المصرفي يضم المصارف أ، ب، ج. . . وهذا المركز المالي يبيِّن الكمية القصوى من النّقود الجديدة التي يستطيع النظام المصرفي خلقها:

جدول (18 ــ 6)

ميزانية المصارف مجتمعة

الموجودات			الخصوم	
احتياطي	مصرف أ	100 دينار	ودائع	
	مصرف ب	90 دينار	1000 دينار	مصرف أ
	مصرف حـ	81 دينار	900	مصرف ب
		00	810	مصرف حـ
		1000 دينار	000	
قروض	مصرف أ	900 دينار	000	
	مصرف ب	810 دينار	000	
	مصرف حـ	729 دينار	000	
		000	000	
		9000 دينار	000	
	المجموع	10,000 دينار	10,000 دينار	المجموع

ويمكن تلخيص الجدول السابق في جدول (18 ـ 7).

جدول (18 ـ 7)

ميزانية المصارف مجتمعة

الموجودات		الخصوم	
احتياطي	1000 دينار	10,000 ودائع	
قروض	9000 دينار		
المجموع	**10,000**	**10,000** دينار	**المجموع**

فالـ 1000 دينار ذهبت خلال النّظام المصرفي وخلقت 9000 دينار كقروض إجمالية وبالتالي فإن النّظام المصرفي خلق 9000 دينار كنقود جديدة. ولكن العملية انتهت هنا لماذا؟ لأن القروض أعطيت من الاحتياطات الزائدة للمصارف وهذه الاحتياطات استعملت إلى أن وصلت إلى 1000 دينار كإجمالي. . . ويجب أن نتذكر أن كل مصرف يجب أن يحتفظ باحتياطي 10 في المائة من الودائع وأن مجموع هذه الاحتياطات وصل إلى 1000 دينار وليس هناك أي نقود بقيت لتوضع في حساب الاحتياطي المطلوب. وكما استعملنا الـ 1000 دينار خلال النّظام المصرفي فإن كل مصرف احتفظ بجزء كاحتياطي إلى أن استعملت كلها، وبنفس الوتيرة فإن كل مصرف يستطيع أن يقرض 90 في المائة من ودائعه وبالتالي فإن الـ 1000 دينار الأصلية أصبحت 9000 دينار وعليه فإن الخصوم أصبحت تساوي 10,000 دينار والنّظام في مجمله أصبح في توازن، وبالتالي فإنه يمكن القول بأن عملية خلق النّقود تصل إلى نهايتها عندما تستعمل كل الاحتياطيات الزائدة. فالعملية تستمر طالما هناك احتياطيات زائدة في مكان ما من النّظام المصرفي. وعندما تنتهي هذه الاحتياطيات فإن العملية تتوقف.

5 ـ مكاثر الودائع

رأينا أن المصارف تستطيع أن تخلق نقوداً جديدة، وفي نفس الوقت تستطيع أن تقرض نقوداً بضعف الاحتياطي، وهذا يعتمد على كمية الاحتياطي الذي يجب على النّظام المصرفي أن يحتفظ بها.

وعدد المرات التي تتوسع بها الودائع تحت الطلب يسمى بمكاثر التوسع في الودائع أَو بمعنى آخر مكاثر الودائع. ومكاثر الودائع يعطينا طريقة سريعة لحساب الزيادة الصافية في الودائع تحت الطلب أَو بمعنى آخر يمكننا من حساب الزيادة القصوى في عرض النّقود.

$$\text{ومكاثر الودائع} = \frac{1}{\text{معدل الاحتياطي}}$$

وفي مثالنا السابق معدل الاحتياطي المطلوب = 10 في المائة أَو 0,10.

وبالتعويض في المعادلة نحصل على:

مكاثر الودائع = 0,10 = 10.

ولكي نحصل على الزيادة في عرض النّقود نقوم بضرب الاحتياطيات الزائدة الأصلية في مكاثر الودائع:

أي 1000 × 10 = 10,000 دينار

فالاحتياطي المطلوب يحدد المكاثر وبالتالي الكمية التي يستطيع النظام المصرفي زيادتها من عرض النّقود.

فمثلاً إذا كان الاحتياطي المطلوب 20 في المائة فإن المصرف أ يقرض فقط 800 دينار وبالتالي فإن المكاثر = 0,20 = 5 وعليه فإن 5 × 1000 = 5000 دينار كزيادة في عرض النّقود و5 × 800 = 4000 دينار كقروض. وبالتحكم في الاحتياطي يستطيع المصرف المركزي التحكم في عرض النّقود.

وهناك عدة مجموعات ساهمت في خلق النّقود:

أ ـ الأفراد بواسطة الاحتفاظ بنقودهم في المصارف كودائع.

ب ـ المصارف باحتفاظها بجزء من الودائع في صورة نقد.

جـ ـ المقترضون الذين يفتحون فرصاً أمام المصارف للاستثمار وكذلك المصرف المركزي الذي يحدد الاحتياطي القانوني.

فالمصرف المركزي يتحكم في المصارف التجارية عن طريق تحكمه في الاحتياطي القانوني. فالمصرف المركزي هو الذي يحدد معدل الاحتياطي، فالاحتياطي القانوني الذي يتطلبه المصرف المركزي في ليبيا هو 15 في المائة على الودائع تحت الطلب وطبعاً هذا الاحتياطي هو الذي يحد من إمكانية المصارف التجارية لخلق الودائع. فالمصرف المركزي يتحكم في نسبة الاحتياطي إلى الودائع، فإذا رفعت هذه النسبة فإن المصارف التجارية يجب أن تقلل من إقراضها.

6 ـ الطلب على النّقود

لماذا يطلب الأفراد النّقود؟

طبقاً للنظرية التقليدية يطلب الأفراد النّقود لتسهيل عملية التبادل الحقيقية. فالنّقود طبقاً لهذه النظرية تلعب دور الوسيط للتبادل. فالتبادل في الأصل هو تبادل سلعة بسلعة والأفراد لا يرغبون في الاحتفاظ بالنّقود كنقود. والنظرية التقليدية تعتبر أن الاقتصاد في حالة توظف كامل ومن ثم فإن الذي يتغير هو مستوى الأسعار وكمية النّقود.

وطبقاً للنظرية الحديثة فإن النّقود تطلب لثلاثة دوافع:

أ ـ دافع المعاملات.

ب ـ دافع الاحتياط.

ج ـ دافع المضاربة.

أ ـ دافع المعاملات:

يحتفظ الأفراد بكميات من النّقود وذلك لسد حاجات يومية من المعاملات الاقتصادية إذ لا بد من الاحتفاظ ببعض النقود لمقابلة هذه الحاجة. فكل فرد يحتاج إلى كمية من النّقود السائلة لإشباع دافع المعاملات. والكمية من النّقود التي يمكن الاحتفاظ بها لإشباع دافع المعاملات تعتمد على حجم المشتريات لكل وحدة زمنية وكمية النّقود تعتمد على تكرار الدفعات النقدية أي بمعنى أنه كلما كانت الدفعات متكررة أكثر، كلما كانت كمية النقود التي يراد الاحتفاظ بها في المتوسط أقل لتمويل هذه المعاملات. أي أنه كلما كانت فترة الدفع أكثر تكراراً، كلما صغرت النسبة من الدخل السنوي للفرد الذي يجب أن يحتفظ بها لإجراء معاملاته اليومية.

فإذا كان هناك فرد يدفع له 1000 دينار في السنة مرة واحدة. فإذا كان هذا الفرد ينفق كل دخله أثناء السنة فإن رصيده النقدي سيكون 1000 دينار في بداية السنة وصفر في نهاية السنة، ومتوسط حيازته للنقود أثناء السنة 500 ديناراًو 50 في المائة من دخله. فالدخل الذي يدفع على هذا النحو سيحتفظ به 50 في المائة في المتوسط من دخله السنوي في شكل أرصدة نقدية لإشباع دافع المعاملات.

ب ـ دافع الاحتياط:

فالفرد يجب أن يحتفظ بنقود سائلة لمقابلة مصروفات طارئة لم تكن متوقعة فهو يحتفظ بأرصدة نقدية سائلة لاستعمالها وقت الشدة.

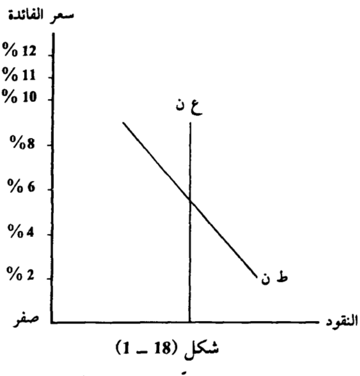
ج ـ دافع المضاربة:

فالنّقود تمد الأفراد بالسيولة لكي يتحصلوا على أرصدة أخرى وهذا ما يعرف بدافع المضاربة. فمثلاً إذا كان متوقعاً أن أسعار السندات ستنخفض في المستقبل فإن الأفراد يمكن أن يحتفظوا بنقود أكثر الآن حتى يستفيدوا من الأسعار المنخفضة للسندات في المستقبل. وهذا الدافع نقل التأكيد على وظيفة النقود كوسيط للتبادل طبقاً للنظرية التقليدية إلى وظيفة النقود كمخزن للقِيَم طبقاً لدافع المضاربة.

6 ـ الطلب على النّقود وسعر الفائدة

طبقاً لنظرية كينز فإن طلب الأفراد على النّقود يعتمد بالدرجة الأولى على تكلفة الاحتفاظ بالنّقود ولكن ما هي تكلفة الاحتفاظ بالنّقود؟.

إن هذه التكلفة تساوي المكتسبات التي يمكن الحصول عليها لو وظفت هذه النّقود في استثمار يدر عائداً مثل السندات. فإذا كان سعر الفائدة السائد يساوي 10% في السنة وقرر الأفراد الاحتفاظ بالنّقود سائلة عوضاً عن شراء سندات فإن تكلفة الاحتفاظ بالنّقود تساوي 10 في المائة في السنة. ونحن نتوقع أنه كلما كانت تكلفة الاحتفاظ بالنّقود مرتفعة كلما كان الطلب على النّقود أقل. والشكل (18 ـ 1) يبيِّن العلاقة بين سعر الفائدة والطلب على النقود فكلما كان سعر الفائدة السائد مرتفعاً كلما كان الطلب على النّقود أقل، وكلما كان سعر الفائدة منخفضاً كلما زاد الطلب على النّقود، ويطلق على هذا تفضيل السيولة. وإذا ما أضفنا منحنى عرض النّقود كخط رأسي مواز للمحور الرأسي وذلك لأن عرض النّقود تتحكم فيه الدولة عن طريق المصرف المركزي وبالتالي فإن عرض النّقود مستقل عن سعر الفائدة. ويتحقق التوازن عند التقاء منحنى عرض النّقود ع ن ومنحنى طلب النقود ط ن عند سعر الفائدة 10 في المائة فعند هذا السعر من الفائدة تتساوى الكمية المطلوبة من النّقود مع الكمية المعروضة من النّقود.



شكل (18 ـ 1)

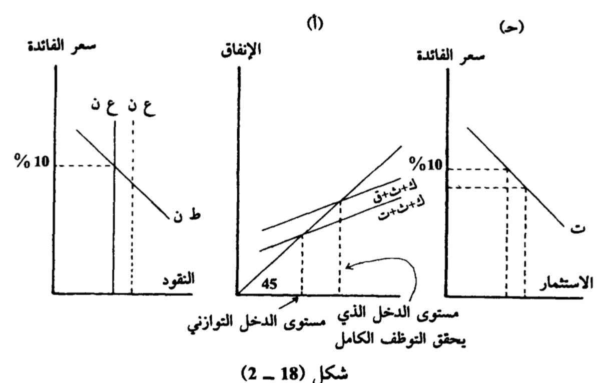
الطلب على النّقود وسعر الفائدة

وإذا فرض أن سعر الفائدة 11 في المائة عوضاً عن 10 في المائة فإن الكمية المطلوبة من النّقود أقل من الكمية المعروضة من النّقود. فهناك فائض في عرض النّقود فالأفراد سيقومون بالتخلّص من هذه النّقود وذلك بشراء السندات ونظراً لتزايد الطلب على السندات فإن أسعار السندات سترتفع وبالتالي فإن سعر الفائدة يبدأ في الانخفاض نظراً لوجود علاقة عكسية بين أسعار السندات وسعر الفائدة. أما إذا كان سعر الفائدة أقل من 10 في المائة فإنه سيكون هناك فائض في الطلب على النّقود وعلى ذلك فإن الأفراد يقومون ببيع سنداتهم حتى يتحصلوا على نقود وبالتالي فإن أسعار السندات تبدأ في الانخفاض وسعر الفائدة يبدأ في الارتفاع حتى سعر الفائدة الذي يحقق التوازن.

7 ـ إدخال النّقود في التحليل: السياسة النقدية

السياسة النقدية هي تحكّم الدولة في كمية النّقود. لنرى الآن كيف يمكن للسياسة النقدية أن تغلق الفجوة إذا وجدت.

لنفرض أن الدّخل الذي يحقق التوظف الكامل أكبر من مستوى الدخل التوازني كما في شكل (18 ـ 2).



شكل (18 ـ 2)

أثر السياسة النقدية

لنفرض أن المصرف المركزي قرّر أن السياسة النقدية هي السياسة المناسبة لغلق هذه الفجوة الانكماشية فالقرار هو زيادة عرض النّقود فمنحنى عرض النّقود سينتقل إلى اليمين من ع ن إلى عَ ن وذلك نتيجة لتشجيع المصارف التجارية على الإقراض ومن ثم تبدأ عدة خطوات لتؤدي إلى زيادة عرض النّقود التي نراها في الشكل (18 ـ 2) ب فعند نفس سعر الفائدة 10 في المائة سيكون هناك فائض في عرض النّقود وبالتالي فإن الأفراد سيحاولون التخلّص من هذه النقود وذلك بشراء السندات ومن ثم فإن سعر السندات يبدأ في الارتفاع وهذا يؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة إلى أن تصل إلى نقطة التوازن عند تلاقي منحنى طلب النّقود ط ن مع منحنى عرض النّقود الجديد ع ن. لننظر إلى دالة الاستثمار فسنرى أن الانخفاض الذي حدث في سعر الفائدة

سيؤثر على الاستثمار فيزداد الاستثمار وإذا ما أضفنا هذه الزيادة في الاستثمار إِلى الطلب التجميعي فيصبح ك + ثَ + ق بدلاً من ك + ث + ق. وطبقاً للمكاثر الذي درسناه سابقاً فإن الزيادة في الاستثمار ستؤدي إِلى زيادة مستوى الدخل التوازني وذلك بقيمة المكاثر مضروباً في قيمة الزيادة في الاستثمار وبالتالي فإن مستوى الدّخل التوازني يزداد حتى مستوى الدّخل الذي يحقق التوظف الكامل والخطوات تتم على الشكل التالي:

التغير في عرض النقود ← التغير في سعر الفائدة ← التغير في الاستثمار ← التغير في الدخل ← التغير في التوظّف ومستوى الأسعار. وبالعكس في حالة وجود فجوة تضخمية.

ويلاحظ هنا أننا لم نتطرق إِلى مرونة الاستثمار بالنسبة لسعر الفائدة. فإذا كان جدول الاستثمار خط رأسي فإن السياسة النقدية لا يكون لها أي تأثير. وكل ما تؤثّر به هو تغير سعر الفائدة فليس هناك أي تأثير على تغير الاستثمار وبالتالي ليس هناك تأثير على الدخل.

مفاهيم اقتصادية:

النقود — وسيط للتبادل
مخزن للقِيَم — معيار للقيمة
المصرف المركزي — المصرف التجاري
الودائع — خلق النّقود
موجودات — خصوم
سياسة نقدية — الاحتياطي القانوني
قرض — مكاثر الودائع
دافع الاحتياط — دافع المضاربة
دافع المعاملات — عملة

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ ما هي النّقود؟ وما هي وظائفها؟

2 ـ اشرح مفهوم عرض النّقود، وبيِّن ما هي المكوِّنات الأساسية لعرض النّقود في ليبيا.

3 ـ ما هو المقصود بمكاثر الودائع؟ وكيف يمكن قياسه؟

4 ـ ماذا يقصد بالودائع تحت الطلب؟ ولماذا تعتبر ضمن عرض النّقود؟

5 ـ ما هي أهم وظائف المصارف التجارية؟

6 ـ ما هي أهم وظائف المصرف المركزي؟

7 ـ كيف يمكن لمصرف تجاري خلق نقود جديدة؟ أعط مثلاً لمصرف يبدأ من 100 دينار كوديعة وافرض معدلاً احتياطياً معيناً، وبيِّن كيف يمكن للمصارف أن تخلق نقوداً.

8 ـ بيِّن المقصود بكل من دافع المعاملات، ودافع الاحتياط، ودافع المضاربة.

الفَصْل التاسع عَشر

التنمية الاقتصادية والدّول النّامية

اتجه الفكر الاقتصادي في أعقاب الحرب العالمية الثانية إِلى ما يسمى بنماذج النمو ونماذج النمو هي تلك النماذج التي تبحث عن ظروف وشروط تحقيق النمو المرغوب فيه مع ضمان حد أدنى من الاستقرار الاقتصادي. ولعل نماذج هارود ودومار وهيكس هي أمثلة على ذلك. كما بدأ بجانب الاهتمام بمشاكل النمو الاهتمام بمشاكل التخلف والتنمية الاقتصادية في الدّول النّامية ومن ثم فقد بدأت إمكانية تطبيق هذه النماذج الموجهة مشاكل التخطيط والتنمية في هذه الدول. ومع بداية هذه الدراسات أطلق على هذه الدول عدة تسميات مثل الدول المتخلّفة، والدول المسبوقة اقتصادياً والدّول النّامية... إلخ من التسميات المختلفة. ولقد ساد في الأمم المتحدة مؤخراً اصطلاح الدول النامية ودول العالم الثالث. ونحن لا يهمنا أي من التسميات، ومن الممكن أن نستعمل أي تسمية في هذا الخصوص إِلاً أن الذي يهمنا هنا هو أن الدولة النامية هي تلك الدولة التي ينخفض فيها مستوى المعيشة نسبة إِلى مستوى المعيشة في الدول المتقدمة اقتصادياً مثل أمريكا وأوروبا... أَو بمعنى آخر هي تلك الدولة التي يكون فيها متوسط الدخل الفرد الحقيقي منخفضاً نسبة إِلى مستوى معين في الدول المتقدمة.

ويلاحظ أن مسألة التخلّف مسألة نسبية وليست مطلقة بمعنى أن المقارنة تتم مثلاً على أساس متوسط الدخل الفردي الحقيقي في الدّول النّامية مع دولة أخرى متقدمة اقتصادياً أي أننا نقارن متوسط الدّخل الفردي الحقيقي في أندونيسيا مع متوسط دخل الفرد الحقيقي في بريطانيا وهكذا، وبالتالي فإننا نقيس مستوى المعيشة أَو مستوى الدّخل الفردي الحقيقي السائد في مجموعة من الدول مع مستوى المعيشة أَو الدخل الفردي الحقيقي السائد في مجموعة أخرى من الدول. وعلى هذا الأساس يقسم العالم إِلى دول ينخفض فيها الدخل الفردي الحقيقي ومجموعة دول أخرى دخلها الفردي الحقيقي مرتفع. ويمكن القول إذن بأن الدّول النّامية هي تلك الدول التي تتميز بالانخفاض النسبي في متوسط الدّخل الفردي الحقيقي. وبالتالي فإن عملية التنمية الاقتصادية هي عملية الانتقال من حالة التخلّف الاقتصادي إِلى حالة التقدم الاقتصادي وبمعنى آخر ما هي إِلاّ عملية الزيادة المستمرة في متوسط الدخل الفردي الحقيقي.

وبالتالي فإنه يمكننا تعريف التنمية الاقتصادية على أنها الزيادة المستمرة في متوسط الدّخل الفردي الحقيقي خلال مدة زمنية معينة. ومعدل الزيادة يقيس سرعة التنمية في مجتمع معين، وعن طريق هذا المعدل ـ وهو ما يطلق عليه معدل النمو ـ يمكن المقارنة بين الدول المتخلّفة. فمثلاً إذا كان معدل النمو في الدول (س) 5% ومعدل النمو في الدولة (ص) 3% فإنه يمكننا القول بأن معدل النمو في الدولة (س) أعلى من معدل النمو في الدولة (ص) وبمعنى آخر فإن الدّخل الفردي الحقيقي في الدولة (س) يتزايد بنسبة أعلى من الدخل الفردي الحقيقي في الدولة (ص). وكما قلنا سابقاً وإذا ما أخذنا متوسط الدّخل الفردي الحقيقي كمقياس فإن العالم ـ بعد الحرب العالمية الثانية ـ أصبح منقسماً إِلى قسمين. الدول المتقدمة اقتصادياً والدول المتخلفة اقتصادياً (الدّولة النّامية) فمثلاً بعد الحرب العالمية الثانية كان 18% من سكان العالم

يحصلون على 67% من الدّخل العالمي ويتمثّل هذا في سكان أوروبا وأمريكا الشمالية واستراليا بينما كان هناك 67% من سكان العالم يتحصّلون على 15% من الدّخل العالمي ويتمثّل هذا في سكان آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية. وهذا يدل على أن مستوى المعيشة كان مرتفعاً في دول تقع ضمن أوروبا الغربية وأمريكا الشمالية بينما هناك مستويات معيشة منخفضة في دول تقع ضمن قارات آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية. ولو تأمّلنا فقط الفترة التي تلت الحرب العالمية الثانية نجد أن دخل الفرد في الولايات المتحدة الأمريكية بلغ 1453 دولاراً في السنة بينما دخل الفرد في دولة أخرى في قارة آسيا مثل أندونيسيا هو 25 دولاراً في السنة.

ولا زالت الهوة قائمة وربما تتسع ففي سنة 1961 كان دخل الفرد في الولايات المتحدة الأمريكية 2308 دولاراً بينما كان في أندونيسيا 49 دولاراً.

ويلاحظ هنا أننا أخذنا فقط بمتوسط الدّخل الفردي الحقيقي كمقياس للتخلف الاقتصادي والتقدم الاقتصادي إلاّ أن هذا المقياس تشوبه بعض العيوب والتي تكمن في مدى دقته كمعيار للتخلف والمشاكل المعقدة التي تصاحب طرق مقياس هذا المعيار، بالإضافة إلى كثير من العيوب الأخرى التي لا نود الخوض فيها الآن.

1 ـ خصائص الدّول النّامية

ما هي خصائص الدّول النّامية؟ فكما قلنا سابقاً يطلق اصطلاح الدّول النّامية على تلك الدول التي تتميز بالانخفاض النسبي في دخل الفرد الحقيقي وهذه الدول بصفة عامة تتميز بالخصائص التالية:

أ ـ تتميز هذه الدول بانخفاض مستوى الدّخل الفردي الحقيقي نسبة إلى الدول المتقدمة اقتصادياً كذلك مستوى المعيشة في هذه الدول منخفض جداً.

ب ـ مستوى مرتفع لمعدلات نمو السكان. أي أن هذه الدول تتميّز بصفة عامة بارتفاع معدل النمو في السكان.

ج ـ نسبة كبيرة من اليد العاملة تعمل في الزراعة.

د ـ نسبة الأمية مرتفعة في الدّول النّامية.

هـ ـ مستوى مرتفع من البطالة المقنعة.

و ـ مستويات منخفضة من الإنتاج؛ وهذه يمكن إرجاعها إما لعدم وجود موارد مكملة للعنصر البشري مثل رأس المال المادي وإما لعدم كفاءة ومهارة العنصر البشري في هذه الدول لانعدام التدريب وارتفاع نسبة الأمية.

وفي الواقع إن هذه القائمة من الخصائص تعطي فقط مؤشراً وليست موجودة بالضرورة في كل الدّول النّامية بمعنى أنه لا توجد كل هذه الخصائص في دول معينة بينما لا توجد كلها في دول أخرى. والسؤال الذي يواجهنا لماذا هذا الاختلاف بين الدول وبمعنى آخر ما هي العوامل التي تحدد التنمية؟

إن العوامل التي تحدد التنمية الاقتصادية لأي مجتمع من المجتمعات يمكن إجمالها في كمية ونوعية موارد المجتمع البشرية والطبيعية، ومعدل تراكم رأس المال المادي وكذلك معدل التقدم الفني.

فالمجتمع الذي يملك كمية كبيرة من القوة البشرية والجزء الأكبر من هذه القوة البشرية ذو كفاءة عالية بالإضافة إلى امتلاك هذا المجتمع موارد طبيعية، وتقدم فني يستطيع عن طريقه استغلال هذه الموارد المختلفة. مثل هذا المجتمع يملك مقومات نموه. أما إذا كان المجتمع يفتقر إلى مثل هذه العوامل أي أن القوة البشرية غير مدربة وكفاءتها منخفضة ولا يوجد لدى هذا المجتمع إمكانيات مالية وذلك لأن معدل الادخار منخفض جداً فإن الاستثمارات في هذا المجتمع ستكون منخفضة بالإضافة إلى افتقاره إلى التقدم الفني. كل هذه العوامل مجتمعة تؤدي إلى أن يكون مثل هذا المجتمع مفتقراً

إلى عوامل النمو وبالتالي لا يملك مقومات التنمية الاقتصادية. فالتنمية الاقتصادية كما عرفناها سابقاً هي عبارة عن عملية يتم فيها تحويل الاقتصاد من حالة التخلّف إلى حالة التقدّم وبالطبع فإن هذه العملية قد تمت في الدّول المتقدمة اقتصادياً بسرعة بفضل ظروف كثيرة بما فيها عملية الاستعمار ومن ثم استغلال موارد العالم الثالث.

إلاّ أن الدّول النّامية تحاول أن تبدأ عملية التحول ولكن بمساعدة مؤسسات دولية تمنحها رأس المال اللازم لعملية التحول سواء أكانت في صورة نقود أَو في شكل مساعدات مادية أخرى مثل الآلات. وهذه العملية يطلق عليها المساعدات الأجنبية. وهذه المساعدات تمنح من مؤسسات دولية أهمها المصرف الدولي لإعادة الإنشاء والإعمار. وهذا المصرف أنشىء من قبل الأمم المتحدة في سنة 1945 لكي يقوم بعملية إقراض الدّول النّامية وذلك لتشجيع عملية التنمية في هذه الدول ومهمة المصرف الآن تتمثل في تمويل مشروعات القاعدة الاقتصادية وهي تلك المشاريع التي تكون قاعدة اقتصادية لعملية التنمية في المجتمع مثل السدود وطرق المواصلات والكهرباء.. إلخ. فالمصرف يقوم بمنح قروض للدول النامية حتى تستطيع تنفيذ هذه المشروعات. ويحصل المصرف على الأموال من المؤسسات المالية في الدول الصناعية بالإضافة إلى مساهمة هذه الدول في المؤسسات التابعة للمصرف. إلاّ أن مساهمة الدول الصناعية ضئيلة جداً بالمقارنة بالفوائد التي تتحصل عليها من قبل الدّول النّامية سواء عن طريق التجارة مع هذه الدول أم عن طريق تنفيذ المشاريع في الدّول النّامية الذي تقوم به شركات من الدول الصناعية.

والمصرف الدولي يبدو أنه لم ينجح كثيراً في مهمته وذلك لعدة أسباب أهمها:

أ ـ فشل المصرف في تشجيع استثمارات خاصة في الدّول النّامية.

ب ـ لم يستعمل المصرف في كثير من الأحيان كل إمكانياته المالية بالكامل.

جـ ـ سياسة القروض التي يتبعها المصرف تكون ـ في كثير من الأحيان مفيدة جداً.

د ـ في كثير من الأحيان لم تخصص القروض للدول المحتاجة فعلاً.

هـ ـ هناك هيمنة من بعض الدول على المصرف وبالتالي تتحكم في القروض وقد تدخل في ذلك اعتبارات سياسية فتمنع القروض عن الدول التي لا تجاري تلك الدول المهيمنة على المصرف في سياستها.

ونظراً لهذه العيوب فإن المصرف الدولي لإعادة الإنشاء والإعمار لم يؤد إلى تشجيع التنمية في الدّول النّامية ويجب أن يغير من سياسته حتى يمكن أن يساهم في عملية التنمية الاقتصادية في الدّول النّامية.

2 ـ المشاكل التي تواجه الدول النامية وإمكانية التغلّب عليها

ليس هناك نظرية محددة للتنمية الاقتصادية لبيان المشاكل وبالتالي التغلّب عليها إلاَّ أن هناك بعض السياسات التي تقترح في هذا المجال. ولعلَّ أهم المشاكل التي تواجه الدول النامية بصور عامة تتمثّل في:

أ ـ الحاجة إلى ثورة زراعية لزيادة الإنتاج الزراعي.

ب ـ تفادي الزيادة في عدد السكان بمعدل أعلى من الزيادة في الدّخل الفردي.

جـ ـ الاستثمار في رأس المال المادي.

د ـ الاستثمار في رأس المال البشري.

وسنحاول أن نتعرض لهذه البنود كل على حدى.

أ ـ الحاجة إلى ثورة زراعية:

يعتمد نمو القطاع الصناعي في الدّول النّامية بصورة مباشرة على التقدم

الفني في القطاع الزراعي. والسبب أن معظم الموارد البشرية في الدّول النّامية توجه إلى الزراعة. وهذه الموارد البشرية غير موظفة بكفاءة وبالتالي فإن هناك بطالة مقنعة في هذا القطاع وأغلب الدّول النّامية تواجه هذه المشكلة. ونظراً لأن قطاع الزراعة ينتج المواد الغذائية الضرورية للمجتمع فإن الكفاءة الزراعية يجب أن تتحسن حتى يمكن إنتاج فائض من المواد الغذائية فوق ما يستهلكه قطاع الزراعة نفسه. فالإنتاج الزراعي في الوقت الحاضر في معظم هذه الدول لا يكاد يكفي قطاع الزراعة نفسه أي العاملين في قطاع الزراعة في الوقت الذي ينبغي أن تدخل تحسينات على القطاع الزراعي حتى ينتج ما يكفي القطاع الزراعي بالإضافة إلى القطاعات الأخرى. وعندما يحدث هذا (أي قطاع الزراعة ينتج فائضاً عن استهلاكه) فإن الموارد البشرية يمكن أن تتحول من القطاع الزراعي إلى القطاع الصناعي وبالتالي فإن القطاع الصناعي يبدأ في النمو والتوسع وفي نفس الوقت يقوم القطاع الزراعي لمده بالفائض في المواد الغذائية التي تنتج. وهذا ما حدث بالضبط في الدول الصناعية الآن.

والثورة الزراعية في الدّول النّامية يجب أن تتم. وتتم بواسطة ما يسمى بالإصلاح الزراعي ففي كثير من الدّول النّامية يمتلك الأرض الزراعية عدد قليل من الأغنياء ولكن تزرع هذه الأرض بواسطة عدد كبير من الأسر الفقيرة، ولعل أكبر مثل على ذلك ما يوجد في دول أمريكا اللاتينية. والإصلاح الزراعي في هذه الحالة يتم توزيع المزارع على الأسر التي تفلحها على أنّه لكي يتحقق هذا يجب أن يتم بجانب تقزيم المزارع إصلاحات أخرى مثل تحسين أنظمة الري، وبرامج التسميد. . . إلخ بالإضافة إلى تدريب المزارعين على استعمال الآلات والتقنية في الزراعة حتى يمكن زيادة إنتاجية القطاع الزراعي بعدد أقل من الموارد البشرية.

جـ - التخلص من الانفجار السكّاني:

لكي تتخلص الدّول النّامية من التخلف الاقتصادي يجب عليها العمل

على التخلص من الزيادة المهولة في السكان والتي تؤدي إلى أن النمو في الدخل الفردي يلتهم بواسطة هذا النمو المرتفع في عدد السكان. فالتخلص أو على الأقل تقليص معدل نمو السكان المرتفع يؤدي إلى أن معدل النمو في الدخل الفردي يفوق معدل النمو في عدد السكان وبمعنى آخر فإنه يجب أن يكون معدل نمو الدّخل الفردي أسرع من معدل نمو السكان.

ورغم أن هذه المشكلة لا تعاني منها كل الدّول النّامية إلاّ أن أكثرية الدول النامية في آسيا وأمريكا اللاتينية وأفريقيا تقاسي من هذا الانفجار السكاني. فالزيادة السريعة في عدد السكان تضغط كثيراً على الموارد الطبيعية لهذه الدول وهذا يؤدي إلى أن التراكم في رأس المال (الادخار) يكون صعباً في ظل هذه الظروف لأن مستوى الناتج منخفض جداً وأن معظم الموارد البشرية مخصصة للزراعة وذلك من أجل إنتاج الضروريات الاستهلاكية.

والحل هو أن ينمو الدّخل الفردي الحقيقي وذلك بالعمل على إبطاء الزيادة في السكان.

ويعتقد بعض الاقتصاديين بأن العمل على نمو الدّخل الفردي بواسطة الإبطاء في الزيادة في عدد السكان يعطي نتائج اقتصادية أفضل مما لو بنيت مشاريع القاعدة الاقتصادية في ظل هذا النمو المتزايد في عدد السكان. ويتم العمل على إبطاء النمو السكاني وذلك بواسطة تنظيم النسل وتحديده وغيره من الإجراءات الأخرى التي تؤدي إلى إبطاء النمو السكاني وبالتالي فتح المجال للنمو في الدّخل الفردي حتى يفوق معدل النمو في السكان.

ج ـ الاستثمار في رأس المال المادي:

اعتقد كثير من الاقتصاديين ومسؤولو التنمية في الدّول النّامية والمتقدمة بأنه لو توافرت كميات كبيرة من رأس المال فإنّها ستكون كافية لوحدها لتشجيع التنمية الاقتصادية. فزيادة الدّخل الفردي الحقيقي تأتي من التوسع في

استعمال رأس المال وليست عن الزيادة في القوى العاملة أَو التطور الفني. . وبمعنى آخر فإن أهم محرك للتنمية الاقتصادية طبقاً لهذا الرأي هو التوسع في رأس المال المادي. ويعود هذا الاعتقاد إِلى ما يسمى بنظرية الإِنتاجية الحدية. وطبقاً لهذه النظرية فإن الزيادة في الناتج تأتي نتيجة التغير في المورد المتغير بوحدة واحدة عندما تكون كل الموارد الأخرى ثابتة، وهذا المفهوم كما نعلم مرتبط بما يسمى بقانون الغلة المتناقضة.

ونظراً لأن أغلبية الدّول النّامية تعاني من عجز في رأس المال وفائض في العمل فإن الإِنتاجية الحدية لرأس المال في مثل هذه الدول تكون مرتفعة بينما الإِنتاجية الحدية للعمل منخفضة أَو قريبة من الصفر وبالتالي فإن زيادة رأس المال تبدو هي الحل الأفضل لزيادة الدّخل الفردي الحقيقي في الدّول النّامية.

إِلاّ أن كثيراً من الدراسات عدلت قليلاً من هذه النتيجة حيث وجدت بأن هناك حدوداً لكميات رأس المال الجديد الذي يمكن أن تستوعبه اقتصادياً الدّول النّامية أَو أن تستعمله بكفاءة في فترة زمنية وهذا مرتبط إِلى حد ما باليد العاملة الكفؤة والمدربة التي غالباً ما تكون نادرة في هذه الدول، والنتيجة أنه بالإِضافة إِلى الاستثمار في رأس المال المادي يجب الاهتمام بتدريب وتأهيل القوى العاملة وهو ما يطلق عليه بالاستثمار في رأس المال البشري.

هـ- الاستثمار في رأس المال البشري:

تبين لنا أن الاستثمار في رأس المال المادي غير كاف للتعجيل بالتنمية الاقتصادية بل لا بد من أن يصحبه استثمار في رأس المال البشري وذلك حتى يمكن زيادة إِنتاجية العمل وبالتالي الإِسراع بالتنمية الاقتصادية. فنوعية العنصر البشري تقاس بالمهارة التي يكتسبها الفرد عن طريق التعلم والتدريب والاهتمام بالمستوى الصحي، ولعل نوعية العمل أهم من الكمية. ومما لا شك فيه أن القوة العاملة في الدول المتقدمة اقتصادياً ذات مستوى مرتفع وكذلك ذات

مهارة عالية مقارنة بالدّول النّامية. وبالتالي فإنه يجب أن يبقى الاهتمام في الدّول النّامية بالقوى العاملة وتدريبها تدريباً جيداً حتى يمكن لها اكتساب المهارة العالية.

فيجب الاهتمام في الدّول النّامية بالتدريب الفني الأساسي. فمعظم الدول النامية تعاني من نقص في هذا المجال. فمثل هذه الدول تحتاج إلى المدارس الفنية وليس التعليم الأكاديمي. فيجب أن يكون التعليم الإعدادي والثانوي موجهاً إلى التعليم الفني وخصوصاً في مجالات الزراعة والصناعة. أي يجب أن تكون هناك حصص للتدريب العملي على الزراعة والصناعة ـ عوضاً عن تدريب الطلبة على النجاح في الامتحانات للدخول إلى الجامعات. كذلك يجب التركيز على تنمية القوى البشرية ذات المهارة المتوسطة. فمعظم الدول النامية تعاني من عجز في القوى البشرية ذات المهارة المتوسطة بجانب الكفاءات ذات المهارة المرتفعة. فمثلاً تحتاج هذه الدول إلى المهندس المتخصص في الميكانيكا وتحتاج بجانب هذا المهندس إلى ميكانيكي ذي مهارة متوسطة. ونظراً لأن أغلب الطلبة يتجه إلى الجامعات في الدّول النّامية، فإن هذه الدول لديها بعض المهارات ذات المستوى المرتفع وتفتقر إلى القوى البشرية ذات المهارة المتوسطة.

وإذا ما أخذت هذه الدول بالاستثمار في رأس المال البشري وذلك بالتركيز على التعليم الفني وتنمية القوى البشرية ذات المهارة المتوسطة حتى بالتدريب داخل الوظيفة فإن هذا يؤدي إلى زيادة الإنتاجية، وبالتالي الإسراع بالتنمية في هذه الدول.

مفاهيم اقتصادية:

التنمية الاقتصادية	النمو الاقتصادي
التخلف الاقتصادي	الدّول النّامية
رأس المال البشري	الإصلاح الزراعي

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ عرّف التنمية الاقتصادية.

2 ـ ما هي أهم خصائص الدّول النّامية؟

3 ـ لماذا لم ينجح المصرف الدولي للإِنشاء وإعادة الإِعمار في تمويل التنمية في الدول النامية؟

4 ـ ما هو المقصود بالاستثمار البشري، وكيف يساهم في دفع الدول النامية إِلى النمو والتقدم الاقتصادي؟.



الفَصْل العشرون

التجارة الدّولية

لعبت التجارة الدّولية دوراً مهماً في دول العالم الثالث، ففي معظم هذه الدول تسهم التجارة الدّولية بنصيب كبير من الناتج القومي، ولهذا فإننا سنناقش باختصار أسباب قيام التجارة الدّولية وكذلك مفهوم ميزان المدفوعات.

إن ظاهرة التبادل أساس للعلاقات الإنسانية في العالم، ولو قمنا بملاحظة أي قرية نائية فإننا نلاحظ أن الأفراد في تلك القرية يتقابلون ليتبادلوا سلعاً مختلفة. وفي بعض الأحيان يتم التبادل مقابل وسيط للتبادل وهو النقود، وفي أحيان أخرى يتم تبادل سلعة بسلعة، وفي هذه الحالة تكون مقايضة. فالتبادل كمفهوم هو عبارة عن تبادل شيئين، أي واحد في مقابل الآخر. والشيء الخفي في كل عملية تبادلية هو ما يسمى بالسعر، فلو أن 20 بيضة تم تبادلها بمتر واحد من القماش فإن السعر الخفي في هذه العملية التبادلية أو بمعنى آخر معدل التبادل لمتر القماش هو 20 بيضة. فإذا ما بودلت 20 بيضة بكيلو واحد من البرتقال في نفس السوق، فإن هذا يعني أن كيلو واحد من البرتقال يمكن مبادلته بمتر واحد من القماش أي أن معدل التبادل هو واحد إلى واحد (1 : 1) ولكن لماذا يقوم الأفراد بالتبادل؟

إن الأفراد لهم قدرات مختلفة، وكذلك رغباتهم في استهلاك السلع

مختلفة وبالتالي فإن الأفراد قد يجدون أنه من المفيد لهم تبادل السلع التي يمتلكون منها كميات كبيرة مقابل سلع يحتاجونها، ونظراً لأن الفرد لا يستطيع توفير كل ما يحتاجه للاستهلاك فإنه يقوم بالتخصص في النشاط الذي يستطيع إنتاجه بكميات كبيرة أو بمعنى آخر إنه يملك ميزة نسبية في ذلك النشاط وبالتالي فإنه يقوم بتبادل الفائض من نشاطه في مقابل أشياء أخرى يحتاجها ويقوم آخرون بإنتاجها لأنهم يملكون ميزة نسبية في تلك النشاط.

ومبدأ التخصص الذي شرحناه يمكن تطبيقه على الدول كما طبقناه على الأفراد. فالدول مثل الأفراد فكما أن الأفراد يقومون بتبادل السلع فإن الدول أيضاً تقوم بذلك ولكن لماذا تتخصص دولة في إنتاج سلعة معينة بينما دولة أخرى تنتج سلعة أخرى ثم تقوم هذه الدول بالتبادل. وجواب الاقتصاديين على ذلك هو أن هذا يرجع إلى الاختلاف في تكاليف الإنتاج ومن ثم أسعار السلع المختلفة. فالدول مثل الأفراد تتخصص في إنتاج تلك السلع التي تدر أكبر قدر من الفوائد للمجتمع. والسؤال الآن هو لماذا تختلف التكاليف من دولة لأخرى؟ فلماذا مثلاً تستطيع ألمانيا أن تنتج السيارات وآلات الحياكة بتكلفة أقل مما لو أنتجتها دولة أخرى مثل كينيا التي تقوم بإنتاج القهوة والشاي بتكلفة أقل ثم مبادلتهما ببعضهما البعض؟ والسبب هو الاختلاف في التكاليف ومن هنا فإنه يمكن القول طبقاً لهذه النظرية إن مفهوم التكاليف النسبية يعتبر أساس التجارة الدّولية وهذا ما يعرف بمفهوم أو مبدأ «الميزة النسبية» وهذا المفهوم يعني أن الدولة تتخصص في تصدير تلك السلع التي تستطيع إنتاجها بأقل تكلفة نسبية.

وفي بعض الأحيان يطلق على هذه النظرية بالنظرية التقليدية التي تقوم على نظرية العمل للقيمة، وذلك بأن الدولة تتبادل سلعة معينة مع دولة أخرى في مقابل سلعة ثانية وذلك لأن الدولة الأولى تنتج سلعتها بتكلفة عمل أقل مقارنة بإنتاج السلعة الثانية في الدولة الأخرى. وبمعنى آخر إن الدولة التي تقوم بإنتاج السلعة ح تتبادل مع الدولة ب التي تنتج السلعة د وذلك لأن الدولة أ تستطيع إنتاج السلعة ج بتكلفة عمل أقل مما تستطيعه الدولة ب.

وهذا بصورة موجزة تفسير أسباب قيام التجارة الدّولية طبقاً للنظرية التقليدية إلاً أن النظرية التقليدية لم تفسر لنا أسباب الاختلاف في التكاليف من دولة لأخرى وكل ما بينته هو أن أسباب اختلاف التكاليف بين دولة وأخرى يرجع إلى اختلاف المهارة أو العوامل الطبيعية التي تؤدي إلى أن دولة تنتج سلعة معينة بكفاءة أكبر من دولة أخرى.

واستمر فكر النظرية التقليدية سائداً إلى أن جاءت النظرية الحديثة في التجارة الدّولية أو النظرية السويدية. ولهذا انتقدت النظرية الحديثة النظرية التقليدية في أنها أرجعت الاختلاف في التكاليف في المهارة داخل العنصر الواحد من عناصر الإنتاج بينما الاختلاف يعود إلى الكميات المتوافرة من كل عنصر من عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.

فهذه النظرية إذن بينت أن التجارة الدّولية تقوم بسبب اختلاف نسب توافر عناصر الإنتاج بين الدول المختلفة ومن ثم فإن الدول تتخصص في تصدير السلع التي تستخدم في إنتاجها نسبة أكبر من عناصر الإنتاج المتوافرة لديها. فالنظرية الحديثة (أو نموذج هكيشر ـ أولين) تعتمد على وفرة عناصر الإنتاج. فهذه النظرية تفترض أن هناك اختلافاً في الإنتاج النسبية للعمل وذلك بافتراض أن الدول تمتلك نفس الإمكانيات التقنية أو الفنية في إنتاج السلع، ومن ثم فإنه إذا كانت أسعار موارد الإنتاج المحلية ثابتة وأن كل الدول تستخدم نفس أساليب الإنتاج فإن الأسعار النسبية المحلية تكون متساوية، وعلى ذلك فإن التجارة الدّولية تقوم ليس بسبب الاختلاف في الناحية الفنية وإنتاجية العمل لمختلف السلع بين مختلف الدول وإنما بسبب أن الدول تمتلك وفرة نسبية في الموارد. فإذا ما كانت الكمية المتوافرة من الموارد مختلفة فإن أسعار الموارد تختلف فمثلاً رأس المال يكون ثمنه أقل في الدول التي تمتلك كميات أكبر منه. فالدول التي يكون فيها ثمن رأس المال أقل سوف تمتلك ميزة في التكاليف والأسعار على الدول التي سيكون فيها ثمن رأس المال مرتفعاً.

فالدول التي لديها وفرة في رأس المال سيكون لديها وفرة نسبية في

التكاليف والأسعار في إنتاج السلع المصنعة التي تحتاج إلى عنصر رأس المال نسبة إلى عنصر العمل. فمثل هذه الدول تستفيد أكثر لو تخصصت في السلع الصناعية التي تتطلب نسبياً كمية أكبر من رأس المال ثم تقوم بتصدير هذه السلع الصناعية وتستورد في مقابلها تلك السلع التي تحتاج إلى كميات أكبر من عنصر العمل نسبة إلى رأس المال. فالتجارة إذن تعمل على أن تهتم الدول بالسلع التي يدخل في إنتاجها عنصر الإنتاج، المتوافرة لدى تلك الدول وتقوم بالتخصص في إنتاج هذه السلع.

وبمعنى آخر فإن اختلاف الندرة أو الوفرة النسبية يتجلى في اختلاف الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج، واختلاف الأسعار النسبية يؤدي إلى أن كل بلد يتخصص في السلعة التي تتطلب كمية كبيرة من العنصر المتوافر لديها، فإذا كانت ليبيا تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال بينما تركيا تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل، فإننا نجد أن ليبيا تتخصص في السلع التي تتطلب كثافة في رأس المال بينما تركيا تتخصص في السلعة التي تتطلب كثافة في العمل، وبالتالي فإن هذا يعطي ليبيا ميزة نسبية في السلعة التي تتطلب كميات كبيرة من رأس المال. فكل بلد تتجه إلى التخصص في السلعة التي تتطلب كميات كبيرة من العنصر المتوافر لديها، وتستورد السلعة التي تتطلب كميات كبيرة من العنصر النادر لديها وهكذا. . .

وهذا عن أسباب قيام التجارة الدّولية، وإذا ما قامت التجارة الدّولية بين دولتين فإن هناك مبادلات ومعاملات تتم بالإضافة إلى تمويل هذه التجارة وهذا الأمر يحتاج إلى تسجيل ودراسة، وهذا ما يتم بميزان المدفوعات.

1 ـ ميزان المدفوعات

وكما تبين لنا من دراستنا فإن كل بلد تدخل في علاقات اقتصادية مع غيرها من دول العالم الآخر أي أن كل دولة تصدر سلعاً وتستورد سلعاً أخرى بالإضافة إلى أنها تقرض وتقترض، وكل هذه المعاملات يتم تسجيلها، ومن هنا نشأ ما يسمى بميزان المدفوعات.

فميزان المدفوعات عبارة عن سجل لكل المعاملات التي تتم بين دولة معينة وبين الدول الأخرى خلال فترة زمنية اصطلح على تحديدها بسنة.

وطبقاً للتسجيل في ميزان المدفوعات فإن هناك صفقات تسجل على أساس أنها مدينة وأخرى دائنة. والصفقة المدينة هي تلك الصفقة التي يترتب عليها تدفق نقدي إلى الخارج أي دفعات نقدية إلى دولة أجنبية، ويمكن تسجيلها في ميزان المدفوعات بإشارة سالبة. أما الصفقة الدائنة فهي تلك الصفقة التي تكون نتيجتها دخول نقود إلى البلاد أو تحويل نقود من بلاد أجنبية إلى داخل البلد ويمكن التعبير عنها بإشارة موجبة. ولتسجيل الأمر يمكن تقسيم ميزان المدفوعات إلى ثلاثة أقسام أو ثلاثة حسابات.

والحساب الأول في ميزان المدفوعات يبين تدفق السلع والخدمات في صورة صادرات وواردات لبلد ما خلال فترة زمنية معينة اصطلح على تحديدها بسنة ويطلق على هذا الحساب الحساب الجاري. أما القسم الثاني أو الحساب الثاني فهو ما يسمى بحساب رأس المال وهو الحساب الذي يبين الاستثمارات الخاصة والهبات والقروض من الدول والتبرعات من الوكالات الدولية. أما القسم الثالث في ميزان المدفوعات فهو ما يسمى بالحساب النقدي وهو الحساب الذي يبيّن وضع ودرجة استجابة الأرصدة النقدية الرسمية (الاحتياطي النقدي الأجنبي)، وتغير الديون قصيرة الأجل تبعاً لعمليات الحساب الجاري وحساب رأس المال. والواقع أن الحساب النقدي ما هو إلاَّ عامل توازني، وينخفض عندما تكون هناك تحويلات صافية من العملة الأجنبية إلى خارج البلاد، وذلك عندما تكون المدفوعات الكلية في الحساب الجاري وحساب رأس المال تفوق الإيرادات الكلية لهذه الحسابات.

ومن الصعب وضع حد فاصل بين الحساب النقدي وحساب رأس المال في الحياة العملية والخط الفاصل يوضع اعتباطاً على أساس أن الديون التي يكون تاريخ استحقاقها لأكثر من سنة أو تلك الديون التي ليس لها موعد

استحقاق مثل الهبات وغيره. . مثل هذه الديون يمكن وضعها ضمن حساب رأس المال. أما الديون قصيرة الأجل وهي تلك الديون التي يكون موعد استحقاقها في غضون سنة أَو أقل فإنه يمكن وضعها ضمن الحساب النقدي.

ولبيان كيفية التسجيل في ميزان المدفوعات والبنود التي شرحناها لننظر إلى ميزان مدفوعات فرضي للدولة (ح) وذلك كما هو مبين بالجدول التالي.

جدول (20 ـ 1)

ميزان مدفوعات دولة (جـ)

البند	المبلغ بآلاف الدينارات
أ ـ الحساب الجاري:	
سلع مصدرة (صادرات)	+ 70
سلع واردة (واردات)	- 90
خدمات (تكاليف نقل وشحن. . إلخ)	- 10
صافي الحساب الجاري (رصيد)	- 30
ب ـ حساب رأس المال:	
صافي الاستثمارات الخاصة الأجنبية	+ 7
صافي الدفعات العامة (رصيد)	+ ؟؟
ـ قروض دولية	+ 5
ـ هبات	+ 1
صافي إعادة دفعات للديون	- 3
دفعات تحويلية للأفراد (صافي)	- 1
صافي حساب رأس المال (رصيد)	+ 9
صافي الحساب الجاري وحساب رأس المال	- 21
جـ ـ الحساب النقدي:	
صافي النقص في الاحتياطيات النقدية الرسمية	+ 21
(رصيد) ميزان الحساب النقدي	- 21

بالنظر إلى هذا الميزان نلاحظ بأن هناك عجزاً في الحساب الجاري حيث إن قيمة الواردات السلعية زائد الدفعات لشركات النقل الأجنبية تفوق قيمة الصادرات السلعية بواقع 30 ألف دينار.

أما من ناحية حساب رأس المال فإننا نلاحظ بأن هناك صافي تدفق إلى الداخل بواقع 7 آلاف دينار كاستثمار أجنبي خاص. كذلك هناك صافي تدفق إلى الداخل بواقع 3 آلاف دينار كقروض دولية وهبات. كما أن هناك تدفقاً إلى الخارج بواقع 3 آلافق دينار كدفعات لديون سابقة. ويلاحظ بأن مجموع التدفق النقدي إلى الداخل يبلغ 6 آلاف دينار. وهناك أيضاً ألف دينار دفعات تحويلية من أفراد (وهي عبارة عن تحويلات نقدية من أفراد إلى ذويهم وأقاربهم في دول أخرى) وهذا يؤدي إلى توازن في حساب رأس المال بصافي موجب بواقع 9 آلاف دينار.

ومن هذا يتبين لنا أن ميزان المدفوعات في البلد (ج) يعاني من عجز، وهذا يعني أن هناك صافي سالب في الحساب الجاري وحساب رأس المال معاً بواقع 21 ألف دينار. أما إذا كان هذا الصافي في الحساب الجاري وحساب رأس المال معاً موجباً فإن هذا يعني أن هناك ما يسمى بالفائض في ميزان المدفوعات.

وطبقاً لميزان المدفوعات للدولة (جـ) فإن هناك عجزاً في ميزان المدفوعات بواقع 21 ألف دينار وهذا العجز يجب أن يمول.

والطريقة التي تقوم بها الدول لتمويل العجز هي سحب الأرصدة من العملات الأجنبية والذهب التي توجد لدى المصرف المركزي بما يساوي قيمة العجز في ميزان المدفوعات (21 ألف دينار في المثال السابق). أي أن الدولة (جـ) تقوم بسحب أرصدة من الذهب والعملات الأجنبية الرئيسية بما يعادل 21 ألف دينار. وبالتالي فإن العجز في الحساب الجاري وحساب رأس المال يجب أن يتعادل بالحساب النقدي، ويدل على هذا التعادل النقص الصافي في

الاحتياطات النقدية الرسمية للدولة. وإذا ما كانت الدولة فقيرة (مثل معظم الدول النامية) فإن احتياطياتها عادة ما تكون محدودة وبالتالي فإن مثل هذا العجز في ميزان المدفوعات يمثل عقبة في طريق التنمية وذلك لعدم استطاعة مثل هذه الدولة استبعاد السلع الرأسمالية والسلع الاستهلاكية التي تحتاجها التنمية وذلك لعدم استطاعتها تمويل العجز في ميزان المدفوعات.

والدول النامية تقوم بوضع سياسات مختلفة للتغلب على العجز في ميزان المدفوعات ومن ثم فإن مثل هذه الدول توجد أمامها عدة اختيارات، وأحد الاختيارات الموجودة أمام هذه الدول هو زيادة الأرصدة من احتياطياتها النقدية الرسمية وإحدى الوسائل لتحقيق ذلك هو الحصول على حصة كبيرة من حقوق السحب الخاصة من صندوق النقد الدولي. فالدول التي تعاني من عجز في ميزان المدفوعات يمكن أن تمول هذا العجز. كما بيّنا سابقاً وذلك بواسطة السحب من احتياطياتها من الذهب والدولارات الأمريكية ولكن بعد أن تعاظم العجز في ميزان المدفوعات لكثير من الدول، ونظراً لمحدودية الذهب والعملات النادرة وعدم استطاعة الدول النامية على وجه الخصوص الحصول على مثل هذه الأصول (الذهب والعملات النادرة) استحدث في سنة 1970 ما يسمى بحقوق السحب الخاصة. فلقد أعطيت لصندوق النقد الدولي مسؤولية خلق 10 بليون دولار من حقوق السحب الخاصة، وهذا الأصل العالمي الجديد يقوم بالوظائف التي كان يقوم بها الذهب والدولار لتمويل العجز في ميزان المدفوعات.

ولكن المشكلة تكمن في كيفية توزيع هذه الحقوق (حقوق السحب الخاصة) وذلك للاستفادة منها إذ أن قاعدة التوزيع الأصلية تعطي 75 في المائة من جملة حقوق السحب الخاصة (7,5 بليون دولار) لـ25 دولة صناعية(، أما الباقي أي 25 في المائة (2,5 بليون دولار) فتوزع على باقي دول العالم الثالث أَو 90 دولة هي الدول التي تشترك في صندوق النقد الدولي. ولكن دول العالم الثالث أَو الدول النامية لم ترض بهذا التوزيع وبالتالي احتجت كمجموعة على

هذا الوضع وأخذت في الضغط على الدول الصناعية للقيام بزيادة حقوق السحب الخاصة.

ولقد تكللت هذه الجهود عن موافقة صندوق النقد الدولي في اجتماعه في جمايكا في يناير 1976 على زيادة الحصص من حقوق السحب الخاصة لدول العالم الثالث غير المنتجة للنفط بواقع 50 في المائة أي بإضافة حوالي بليون دولار لاحتياطياتها.

وبالإضافة إلى هذا فإن دول العالم الثالث كمجموعة واحدة أخذت تمارس ضغطاً كبيراً على الدول الصناعية وذلك لإعطائها دوراً كبر في المساهمة في إصلاح النظام النقدي العالمي. فقبل عام 1972 لم يكن لدول العالم الثالث أي دور أو قوة تصويتية في النظام النقدي العالمي. فلقد كان النظام النقدي العالمي يدار من قِبل ما يسمى بلجنة العشرة والمكونة من الدول الغنية والتي غالباً ما تكون قراراتها متحيزة ولا تأخذ بعين الاعتبار مصالح الدول النامية. ولكن أخيراً زيدت هذه اللجنة لتصبح 20 دولة وبالتالي فإن تمثيل الدول النامية ازداد. وربما يؤدي هذا إلى أن تؤخذ آمال ومصالح الدول النامية بعين الاعتبار عند اتخاذ القرارات في صندوق النقد الدولي.

2 ـ الدّخل القومي والتجارة الدّولية

عرفنا فيما سبق الطلب التجميعي، وعرفنا مكونات الطلب التجميعي ومن خلال حسابات الدخل عرفنا أربعة مصادر وهي الاستهلاك (ك) والاستثمار (ث) والإنفاق العام (ق)، وصافي الصادرات وهي (ص).

وقد تعرضنا إلى الاستهلاك (ك) والاستثمار (ث) والإنفاق العام (ق) وعرفنا أن الطلب التجميعي يتكون من ك، ث، ق. والآن لتصنيف القطاع الرابع من القطاعات الاقتصادية وهو العلاقة مع العالم الخارجي عن طريق صافي الصادرات (ص) والتي بدورها تساوي:

ص = قيمة الصادرات ـ قيمة الواردات

وهذا يعني أن صافي الصادرات يمكن أن تكون موجبة أَو سالبة. فإذا كانت قيمة الواردات تفوق قيمة الصادرات فإن ص (صافي الصادرات) تكون ذات قيمة سالبة. والنتيجة هو انخفاض في الطلب التجميعي، ومن ثم انخفاض في الناتج والدّخل والتوظف في الدولة. فالإِنفاق على الواردات يعتبر تسرباً من الطلب التجميعي. وانخفاض الطلب التجميعي في اقتصاد يعمل عند مستوى التوظف الكامل يعني فقدان وظائف، وعدم استخدام الموارد النادرة بكفاءة.

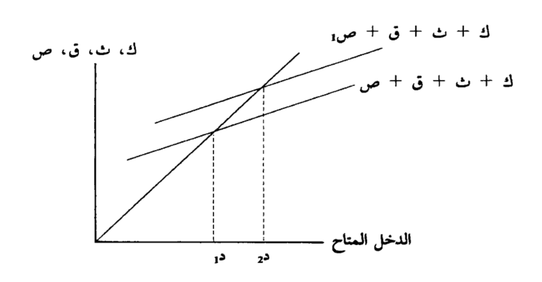
أما إذا كانت قيمة الصادرات تفوق قيمة الواردات فإن ص (صافي الواردات) تكون رقماً موجباً. وهذا يعني أن هناك إضافة إِلى الطلب التجميعي، تؤدي إِلى زيادة الناتج ومن ثم الدّخل والتوظف وزيادة الطلب التجميعي في اقتصاد يعاني من بطالة تحفز الإِنتاج، إِلاَّ أنه إذا كان الاقتصاد في وضع التوظف الكامل، فإن الزيادة في الطلب التجميعي ربما تؤدي إِلى التضخم.

وبمعنى آخر وبصورة موجزة يمكن القول أن الواردات تمثل تسرباً من الطلب التجميعي لأن الواردات عبارة عن إنفاق على سلع أجنبية يساهم في تشجيع نشاط اقتصادي في دولة أخرى، ولهذا السبب فإننا نقول إن الواردات تؤدي إِلى نقص الطلب التجميعي.

أما الصادرات فإنها تمثل إضافة إِلى الطلب التجميعي حيث تعتبر طلب أفراد من دول أخرى على السلع والخدمات المنتجة في هذا الاقتصاد، وهذا بدوره يشجع منتجي السلع والخدمات من أن يزيدوا من إِنتاجهم لهذه السلع والخدمات لتلبية طلب أفراد الدول الأخرى. ومن هنا إن الصادرات تؤدي إِلى زيادة الطلب التجميعي.

ويمكن إيضاح هذه المناقشة عن طريق شكلي (20 ـ 1) و(20 ـ 2) فالشكل (20 ـ 1) يوضح الزيادة في ص (صافي الصادرات). والزيادة في صافي الصادرات يمكن أن تحدث أما بزيادة الصادرات أَو تقليص الواردات. فإذا كان الاقتصاد لا يعمل في مستوى التوظّف الكامل، فإن الزيادة في ص (صافي الصادرات) يمكن أن تؤدي إِلى زيادة الطلب التجميعي من (ك + ت + ق + ص) إلى ك + ث + ق + ص$_1$ وهو منحنى طلب تجميعي جديد.

وهذه الزيادة في (ص) التي أدت إِلى زيادة الطلب التجميعي تؤدي إِلى زيادة الدّخل من د$_1$ إِلى د$_2$.



شكل (20 ـ 1)

فيلاحظ هنا من خلال الرسم البياني أن زيادة الصادرات من ص إِلى ص$_1$ أدت إِلى انتقال الطلب التجميعي من ك + ث + ق + ص إِلى طلب تجميعي جديد هو ك + ث + ق + ص$_1$ وهذا أدى إِلى زيادة الدّخل إِلى د$_2$.

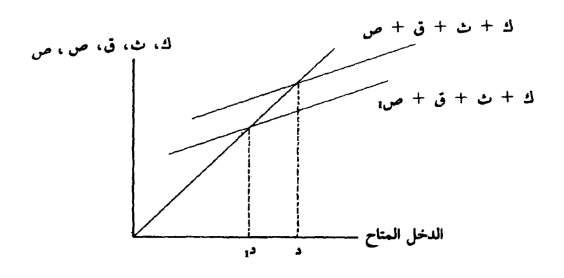
أما الشكل (20 ـ 2) فيوضح النقص في صافي الصادرات (ص).

والنقص في صافي الصادرات يمكن أن يحدث، إما بسبب نقص الصادرات أَو زيادة الواردات.

وفي اقتصاد يعمل في مستوى التوظّف الكامل أَو أقل من التوظّف الكامل فإن نقص صافي الصادرات (ص) سيؤدي إِلى نقص في التوظّف، أما في اقتصاد يعاني من التضخم فإن نقص صافي الصادرات ربما يؤدي إِلى التحكم في التضخم.

ويلاحظ من خلال الشكل (20 ـ 2) أن النقص في صافي الصادرات من ص إِلى ص$_1$ سيؤدي إِلى انتقال منحنى الطلب التجميعي إِلى أسفل من ك + ث + ق + ص إِلى منحنى طلب تجميعي جديد هو ك + ث + ق + ص$_1$.

وهذا بدوره يؤدي إِلى انخفاض الدخل من د إِلى د$_1$ مما ينجم عنه نقص في التوظف.



شكل (20 ـ 2)

مفاهيم اقتصادية:

التجارة الدّولية	التخصص الدّولي
التكاليف النسبية	التكاليف المطلقة
ميزان المدفوعات	الميزان التجاري
الحساب الجاري	الحساب النقدي
حساب رأس المال	حقوق السحب الخاصة
العجز في ميزان المدفوعات	الفائض في ميزان المدفوعات
الصادرات	الواردات
اقتصاد مفتوح	اقتصاد مغلق

أسئلة للمناقشة والمراجعة:

1 ـ ما هو المقصود بالتخصص الدولي في التجارة الخارجية؟

2 ـ ما هي أسباب قيام التجارة الدولية؟

3 ـ ما هي حقوق السحب الخاصة وكيف تساهم في تمويل عجز ميزان المدفوعات؟

4 ـ عرِّف ميزان المدفوعات، وما هي أهم الحسابات التي تكوِّن هذا الميزان؟

5 ـ بيِّن أثر الزيادة في صافي الصادرات وكذلك النقص من صافي الصادرات عن الدخل القومي.

قائمة ببعض المراجع التي استخدمت

(1) George Leland Bach, Economics; an Introduction to Analysis and Policy, 7th ed. Prentice - Hall inc., Englewood cliffs, 1971.

(2) Daniel R. Fusfeld. Economics, D. C. Heath and Company, Lexig-ton, 1972.

(3) Richard H. Leftwich, An Introduction to Economic Thinking; Holt Rinehart and Winston, Inc., New York, 1969.

(4) Campbell R. Mc Cannell, Economics, principles problems, and Po-licies. Mc Graw Hill Book Company, 6th ed New York, 1975.

(5) Paul A. Samuelson, Economics, 10 th ed. Mc Graw - Hill Book Company, New York, 1976.

(6) Roger Leroy Miller, Economics Today, Harper and Row Publish-ers, Inc. San Francisco, 1976.

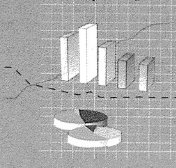
(7) Michael P. Todaro, Economics For Adeveloping world, An Intro-duction to principles, Problem's and Policies for development, Longman, Hong Kong, 1977.

الفهرس

القسم الثاني

مبادئ التحليل الاقتصادي الكلي

أساسيات الإقتصاد



د. أبو القاسم عمر الطبولي
د. علي عطية عبد السلام
د. فرحات صالح شرننه

يعتبر علم الاقتصاد علماً حديث النشأة إذا ما قورن بالعلوم الأخرى. فدراسة علم الاقتصاد لم تبدأ بصورة منتظمة إلاَّ منذ قرنين من الزَّمان تقريباً. وعلى وجه التحديد بعد صدور كتاب «ثروة الأمم» للبريطاني «آدم سميث» سنة 1776 ف. علماً بأن المفكّر العربي ابن خلدون قد سبق «آدم سميث» وغيره من الكتّاب الغربيين لكثير من الأفكار الاقتصادية حيث كتب مقدمة تاريخه التي تعرَّض فيها لكثير من الظواهر الاقتصادية ـ في القرن الرابع عشر للميلاد.. وعلى الرغم من حداثة علم الاقتصاد إلاَّ أنه أخذ يتطوّر بشكل مضطّرد وبدأ الاهتمام به يزداد من قِبَل الأفراد والمؤسّسات والحكومات على حدٍّ سواء فالظروف الاقتصادية تؤثّر إلى حدٍ كبير في دخل الفرد وكيفية اختياره لعمله. كما تهتم المنشآت بحالة السوق وظروف الإنتاج، وتهتم الحكومات بالاستقرار الاقتصادي وتوفير مستوى معيشي لائق لأفراد المجتمع، وتوفير فرص العمل، والحدّ من ارتفاع الأسعار وغير ذلك من الأهداف الاقتصادية.

ISBN 9959-0-0018-4





الـدار الجماهيرية
للنشر والتوزيع والإعلان

مصراته: ص.ب. 17459. هاتف: 614658 . 051. بريد مصور 619410 . 051
الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى